理性，建设性

经济观察报

The Economic Observer

2011年4月11日 星期一
NO.514期
每逢星期一出版 本期56版
国内统一刊号:CN37-0027
邮发代号:23-327
零售价:RMB3.00元 HK$10.00

经济观察报 The Economic Observer 经济观察报十周年 理性的力量 ——经济观察报社十周年 2001.4.16-2011.4.16

特别推荐

PE家笔记 林欣禾
投资中国电子商务
需调整回报预期 31版

周其仁 汇率与货币系列评论之(38)
货币是怎样炼成的 43版

雷颐
一位"红色老报人"的
回忆与思考(上) 45版

新闻

粮食调控战略上报国务院
收储战局可能重构 03版

铁矿石金融化之路 04版

铁路局放权方案待定
最快下半年试点 05版

港口存煤低于警戒
但称"电荒"尚早 06版

人民币IPO香港破题
国际化进程加速 07版

铁路司法独立倒计时 09版

"汉化"美联储？
大央行雏形 17版

外汇期权交易首日
银行4900万美元"捧场" 19版

养老保险放牌停滞
中国人保"无奈"徘徊门外 20版

券商研究所的战国 21版

百度腾讯"反动" 25版

乐凯胶片调查：
看王亚伟的第二张底牌 26版

高油价的"宠儿"
中石油或独大 27版

大元股份的黄金想像 29版

万隆的双汇 30版

沃尔玛：现在开始买地 37版

从日本地震看"社会资本" 41版

版权声明

本报刊发的所有文字、图片、表格，如需转载或使用，须经本报书面许可或授权，并须标明出处。已获授权者如改动本报刊发的文章或标题，敬请标明。对不当使用者，本报保留依法追究之权利。

本报常年法律顾问
北京市大成律师事务所
项武君 张念春 刘世杰

客户服务热线
800-810-9060

石油三巨头高层大换班

傅成玉的十分钟

本报记者 严凯 姜雷 北京报道

在中国石油化工集团(下称中石化)总经理、党组书记苏树林调任福建省委副书记后，一直悬而未决的中石化高层人事安排终于在4月8日落定。

已临近退休年龄的中国海洋石油总公司(下称中海油)总经理傅成玉接替苏树林，担任中石化集团党组书记兼董事长。一直被视为接班人的中石化股份总裁王天普亦将得到提拔，担任集团总经理职务。

同时，又一项任命公布，在中国石油天然气集团（下称中石油）领导序列中排名第三的中石油副总经理王宜林接替傅成玉，担任中海油党组书记兼董事长。虽然中石油总经理蒋洁敏的职务至今仍未有变动，但有消息称蒋亦将步苏树林后尘，出任某地方官员，接任者或将从上层空降。

此次三大石油巨头高管大换班让业内颇感意外。但接近高层的人士则认为，这样的调整应属预料之中，上述接任者均属于过渡期安排，未来国资委将进一步推进央企领导班子年轻化。

下转06版

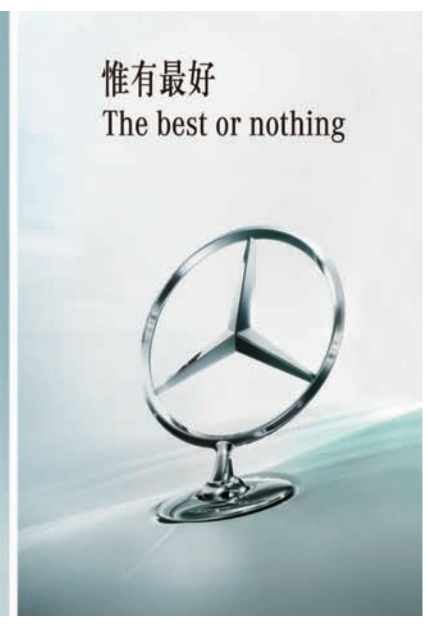


理查德·杰克逊：
深度整合资源 提供更优服务

作为国内最大的银行整合案，日前中国平安公布了平安银行和深圳发展银行的合作进程，此次两行的合作，在理查德·杰克逊看来是做"加法"，其目的是要深度整合双方的优势以便为客户提供更好更优质的服务。

自去年5月理查德·杰克逊出任深发展行长以来，这位资深的银行家为深发展带来了巨大的变化。此前无论是任职匈牙利花旗银行还是韩国花旗银行期间，理查德·杰克逊优秀的创新能力和杰出的管理能力都得到了充分的肯定。 >> 详见19版

经济观察报和梅赛德斯-奔驰联合呈现



都说是儿子审老子，老子审儿子，但其中的细节，外界未必明白

周法官"出轨"

陈勇/文

"多事！"老周对着妻子大吼，老周的妻子正在与一些"北京"来的朋友热情交谈，想从人家嘴里打听出点什么，老周十分反感。

老周50岁了，是西部地区某地方铁路法院的副院长，从去年就开始盛传的铁路司法改革如今已正式启动。

"一些有本事的人都借机调走了。"老周说。

改革

"铁路司法分离的改革意味着铁路系统的转轨，很多铁路职工都感到一片迷茫。"老周说。

老周在地方法院干了20年，从书记员一步步到今天，突然的铁路司法分离改革，让他心里有种说不清楚的感觉。老周认为，转不转公务员对于长期吃铁路饭的职工来说，除了收入会比原来高以外，其他没有多大区别，相反还会有压力。

老周说："由于历史原因，很多地方铁路系统的法官和检察官都没有通过司法考试，大家都是自己啃过来的，一旦转轨了，要付出的代价会很大。"

下转07版

社论 Editorial

富裕起来的中国人应当学会消费

普拉达说：我最不希望看到的事，就是顾客全身穿满了Prada。而如今中国就如同全身穿满Prada的豪客让世界惊讶。

3月26日，在法国南部城市图卢兹，正在拍卖的乾隆玉玺和清朝宫廷画精品《乾隆大阅图》第四卷《行阵》，均被不愿透露姓名的中国买家拍走。乾隆玉玺被中国买家以1240万欧元的高价拍走，刷新了印章类拍品价格的世界纪录。《行阵》更是拍出2205万欧元高价，刷新了亚洲艺术品在法国的拍卖纪录。

这并不太令人惊奇。去年10月，一位中国企业家以5.5亿的价格拍下了一件清乾隆粉彩镂空瓷瓶，但直到现在，这位中国买家还未付款，可能为自己的非理性行为后悔。这仅仅是一个花絮，作为世界第二大经济体的中国，其国民正在全世界范围试图购买他们所能看到的一切东西，矿山、工厂、港口、土地、奢侈品、艺术品等等。中国要买下世界吗？

至少一部分迹象是这样的。奢侈品是最令中国人着迷的东西。高盛集团的报告显示，去年中国消费奢侈品首次超过美国，成为世界第二大奢侈品消费国；未来3年，中国奢侈品消费总额有望超过日本，成为世界第一大奢侈品消费国。

而且，中国奢侈品消费者平均比欧洲奢侈品消费者年轻15岁，比美国的年轻25岁。专业人士分析说，中国人是否购买奢侈品并非取决于他们的收入和年龄，而是消费心理。

经历了多年的消费压抑后，近十几年来，中国人的消费热情被充分地激发起来。但从一开始，我们的消费在满足自身需求的同时，就夹杂异化的"基因"即炫耀性消费——通过购买一些商品以显示自己的财富，从别人的赞扬和嫉妒中，得到虚荣的满足。这种非理性消费最初表现为第一代富人们在酒吧里以砸XO数量多少定输赢(王恺与石崇斗富的现代版)，如今在富人的示范效应下，蔓延成为全民性的炫耀性消费，人人都想追求这种生活方式，导致奢侈品消费的非理性化。在发达国家，人们用于奢侈品消费的一般占个人收入的4%左右。而在中国，一些人敢把40%的收入花在购买奢侈品上。很多人的自身财富甚至不足以支撑奢侈品的消费。

世界奢侈品协会发布的"2010中国奢侈行为心理趋向调查报告"显示，七成以上的中国青年消费者购买奢侈品，就是为了拥有一件奢侈品，品牌文化不重要，让更多的人都知道它是奢侈品就行，最大的卖点就是"必须是圈子里公认的奢侈品"。

这种心理或可以理解。我们从一无所有突然变成腰缠万贯，一夜暴富的心态最终表现的畸形行为是不求有用，只求占有，包括对奢侈品的刻意、盲目的购买。这同上世纪的美国消费主义如出一辙：勤俭持家不再是美德，劳动与积累不是目的，只是消费的手段，享乐才是根本。

但是如果中国也开始学习美国式的消费主义，那无疑是一场灾难。正如英国《卫报》驻亚洲环境记者华衷所写的那本书的名字《当十亿中国人一起跳》，地球会改变轨道吗？答案是会的。人口数量庞大的中国如果像美国一样，过度消费成为主流的话，那地球的资源将难以承受。所以，我们反对消费主义，不过这并非限制消费，回到过去。我们必须明白，中国式消费应建立在理性、科学、可持续的观念上。

即使对于中国的富人来说，炫耀性消费也并非其财富和个人价值体现的惟一方式。美国慈善家卡耐基说："在巨富中死去是一种耻辱。"过度的奢侈会演变成为"奢耻"。相比之下，中国富人在慈善方面的消费是不够的，中华慈善总会的统计资料表明，中国大陆富豪对慈善事业的捐赠小于15%，而他们拥有的社会财富却在80%以上。我们知道，中国的慈善式消费依旧有众多的制度障碍，但是中国的富人们必须先确立一种理念：真正格调的核心并非拥有奢侈品与豪宅的数量和价值，而是有多少社会责任感。



时势解码

美元:年底前下跌 随后长期反转

刘维明 / 文

美元问题不仅是汇率问题,它是多种因素共同作用的结果。

过去几年,全球经历了:危机爆发—风险市场下跌—美元走强—超宽松货币政策—通胀迅速上升—风险市场走强—美元走软的历程;接下来的时间里,或许会经历:货币政策被迫收紧—通胀回落—风险市场下跌—美元转强的过程。

预计在年底前,美元汇率仍将继续下跌 8%–10%,随后展开 3–5 年的上涨,距离目前水平涨幅可能达到 30%。

利差对美元不利

在去年和今年第一个季度,欧债危机一直是外汇市场的焦点,这一现象在近期已经改变。

经历了数次争吵和讨价还价后,欧盟金融救助机制的具体细节最终得以确立,而救助基金规模也得以扩大。在希腊、葡萄牙等国相继寻求救助后,此机制发挥了应有的作用。同时,欧盟内部对被救助国国债加强购买力度,加上如中国等国家乐于以主权资金帮助抒困,相关国家债券收益率被有效控制,筹资得以延续。如此一来,欧债问题短期暂不会恶化(虽然这一问题可能在未来再度发酵)。

市场的逐利特质,使投资者愿意暂时忘却欧债问题的严重性,转而关注利差形成的交易机会。

2009 以来,全球经济处于不均衡恢复阶段。此间,新兴市场国家由于具有较多的增长空间和灵活性,在庞大的货币供应刺激下,经济迅速得以恢复,同时也带来明显的通胀压力。继大多数新兴经济体采取紧缩政策后,中国也终于开始加息进程;对于发达经济体,经济成长刚刚见到起色,但通胀却已经出现明显上升苗头。在对待通胀的问题上,欧洲和美国有着极端相反的表现。最近的几次行长讲话显示,欧洲央行已对通胀发出严厉措辞,最近一次货币政策会议提高利率的可能性很大;而美联储则不但会将 QE2 完成,对未来货币政策也没有表现出任何可能收紧的态度,且主观上带有推升通胀以引诱消费和投资、拉高资产价格以改善社会整体负债结构的故意。这一因素在债券市场上已得以充分反应。自今年一季度起,欧洲短期公债收益率一路上扬,与美债收益率差迅速扩大至 1%左右,这对于资金有现实的吸引力,从而鼓舞卖出美元买入欧元的交易。而在美联储没有改变态度之前,这一差距还将扩大,从而继续压低美元汇率。

结转交易促美元中期走软

过去两年来,全球主要经济体超低的利率和庞大的货币投放,使风险资产、大宗商品价格迅速反弹。由于全球经济全面达至“可持续增长”状态的特征愈加明显(至少目前看是这样),加上通胀预期强烈,风险市场投资被鼓舞,大宗商品、股票、贵金属等延续 2009 年以来的上涨势头,并在美联储的量化宽松货币政策进一步刺激下,未来一段时间里,涨势并没有停歇下来的迹象。

这将使得结转交易再度盛行,即借入低息货币并卖出,同时买入高息货币并投入风险市场。由于,美元和日元的利率接近零,将被作为良好的融资载体而抛售。这一因素将导致美元和日元汇率的持续下跌。近期日元的大幅度走软即为佐证,其中结转交易的因素要远高于地震和核泄漏对日元汇率的影响。

美联储货币政策转变 将支撑美元

危机后,美国经济得以部分恢复,但距离长期均衡水平 4%还有相当距离。失业率虽有所下降,但回落到 5%的合理水准还需要相当长的时间。与此同时,通胀却已经显露明显的回升苗头。

欧洲和美国 2 年期短期公债收益率对照



与一些新兴经济体相似,美国经济的问题来自于长期结构性矛盾。结构调整不可能一蹴而就,而在此之前,随着大宗商品和风险资产价格飙升,通胀可能将快速来临。因此,对于未来全球经济而言,不排除相当长一段时间内出现“相对”滞胀的可能性。在确保经济“可持续”增长和抑制通胀之间,所有经济体货币当局,包括美联储必须选择其一。如此,紧缩政策就不可避免。这有前车之鉴——在对待上世纪 70 年代的滞胀问题上,强力提高利率、严控货币供应、平衡财政预算、实施强势美元等政策,最终对压低通胀和经济恢复增长起到了决定性的作用。这次美国也不得不故技重施。

随着商品价格的上涨,美国 CPI 年率在第四季度增幅越过 2%的可能性较大,届时将触发货币政策调整。

一旦美国开始紧缩并采取强势美元政策,则意味着全球紧缩全面展开,风险市场将再度下跌,风险资产、大宗商品价格将回落,从而促使美元汇率转强。

由于全球各主要经济体向市场挹注的超量资金需要较长时间才能够回收,因此,货币政策的收紧将不会很快结束;同时,值得关注的是,利率提升将使欧元区高负债/财赤国家融资负担进一步加重,未来重复出现危机的可能性相当大,结构性缺陷令欧元再度受损或将不可避免;全球各主要经济体增长速度降低至可持续的水平,将长期抑制风险资产和大宗商品价格的上涨。以上这些因素均对美元构成长期支持。

融资竞争或将 促美债收益率长期上扬

次贷危机由民间债务引发,而另一个大麻烦存在于主权债务。以政府债务和赤字与 GDP 比例警戒线分别为 60%和 3%来衡量,全球大多数主要经济体已远远超越风险水平。债务规模的膨胀不具可持续性,在已经发生数次主权债务危机后尤其如此。

由于需要主权债务融资的国家众多、数额巨大,而新兴市场经济体外汇储备分散化进程已经展开,本币国际化、国际货币体系改革也在进行中,今后以低廉成本顺利取得庞大债务融资的可能性越来越低,并势将一去不返。而各经济体仍需要政府持续投入以刺激经济,主权债务融资竞争将不可避免地展开。那么,数字相对好看、容量、流动性、市场地位均具有优势的美债将有望胜出。同时,由于美国至 2015 年预计赤字规模将可能达到近 20 亿,在此期间美国将不得不保持债券收益率优势和美元汇率的坚挺。预计,美国长期国债收益率在今年年底恐将结束长达 30 年的下跌趋势,长期反转上升,届时美元将也随之走强,并且是长期走强。事实上,美国长期公债收益率依然保持着足够的竞争力,这与短债收益率形成对比,并说明了市场的看法。

(作者为中信银行外汇专家)



编读往来>>>>

读报留言

《危险的天贵所》

刊于 2011 年 4 月 4 日 01 版

手续费有点不合理,不能按交易量的 8%来收,因黄金白银都在涨,按这样的方法来收手续费就意味着手续费会越来越高,但可盈利的空间是不会变的,应该学现货黄金一样,固定下来,保证金也要固定 20000 差不多。

——网易网友

上海金交所不也是给银行好多手续费吗?一盘司好像要收 8 毛的手续费,这不管是盈还是亏都必须要交,如果说不是套散户的钱,那上海金交所怎么盈利?本来这个大盘就是少数几个大炒家在盈利,不要这家站出来说那家不好,其实想想都是一回事。

——新浪网友

近期各种交易平台纷纷成立,但是政策监管还是一片空白,板子不能只打向出了问题的显性一方,当初的审批环节就已经埋下隐患,持股的大股东身份决定了交易所盈利驱动力,因此交易所在此环境下形成的“生态链”成为滋生非法交易的土壤。

——凤凰网友

有话要说

欧美预算危机的另一个思考

近期除了利比亚战争、日本的核危机以外,可能比较多的吸引老百姓眼球的就是英国的大游行和葡萄牙总理苏格拉底辞职。这两件事的起因都是两国政府的预算,债台高筑的政府不得不削减开支,紧缩财政;但依靠财政吃饭的人不干了,公务员、退休人士和学生开始游行、示威抗议政府。而通过他们可以看见隐藏在这两个国家背后的欧美国家普遍存在的财政危机。

如果欧美国家还单纯采取自己设定环境、参数的方法,以为自己能够计算出漂亮且适用的模型,然后就把问题解决了。那只是自欺欺人了。透过这些事件,我们可以看出此次危机的两个新特点,一是退休人士的参加人数,参加热情普遍上升;二是欧美国家在“开源”,即发展经济方面的确是捉襟见肘了。

而他们的思考就不应该停留在为了选举而不改革的程度,在思考问题上应该首先放在一个人类历史上几乎从未有过的新特点——老龄化。如何在老龄化的社会里发展经济,我个人认为除了发展银发经济外,发挥老年人的余热,还有就是产业的转移。比如说,中国、印度等国正处于经济上升期,年轻人多,知识水平高,完全可以承接欧美国家的产业转移。

——袁铸

股权基金市场的流动性之门

熊焰 / 文

2010 年的中国股权基金市场经历了一次“野蛮生长”。根据清科的数据统计,2010 年中国 PE 市场募集资金规模高达 276.21 亿元美元,是 2009 年的 213%,全年共完成 PE 投资交易 363 起,投资总额达 103.81 亿美元,分别是 2009 年水平的 3.10 倍和 1.20 倍。

目前国内的各类创投公司及投资机构已快速飙升至 2500 家。实际上,在经历了金融危机的低潮期之后,中国的股权基金市场开始了大跃进步伐,并形成“三高”态势:即募集资金量高、投资数量高、企业市盈率高。PE 当前所投的国内企业,平均市盈率已高达 20 倍,以往对于那些仅有三四倍市盈率的备选企业,PE 们还会挑着投;现今对于市盈率 13、14 倍的目标企业,PE 们都会抢着投了。过去股权基金市场上普遍存在的“募集难”,已一举变成了“投资难”。

全民 PE

“野蛮生长”的催化剂是创业板的开启。从 2009 年 10 月 30 日创业板的推出,到 2010 年底,中国的创业板上市企业数量一年的时间就发展到 153 家,于是创业板 IPO 就成为了 PE 退出的财富通道。在去年 167 起的 PE 退出案例中,通过 IPO 形式在市场上退出的 PE 投资企业数量就达到 160 家。而得益于国内创业板市场 60 倍以上的发行市盈率,先期进入的 PE 们大多获得惊人的收益——投资回报平均高达 10 倍以上!

创业板所上演的创富神话,显然产生了极大的示范效应,一时间股权基金市场门庭若市,PE 变成一项全民参与的运动。

当汹涌的资金奔向一个容量有限的场所时,泡沫的产生就不可避免。可以想象,假设 2500 家投资机构每家一年投 2 个项目,全国平均每年就会多增加 5000 个项目出来,PE 的钱都是寻求退出的,而退出通道又是极其有限的,即使 2010 年中国企业在全球资本市场实现了创纪录的 491 家 IPO 数量,也意味着仅有 10%的投资机构有机会退出,而其它 90%的 PE 们将不得不成为企业的长久股东。随着那些不能上市的企业项目逐年积累,这个盘子也将变得越来越大。

这种“超常规”发展的激情能否无限时持续?当泡沫散去、狭窄的管道无法再承载 PE 投资企业退出的洪流时,那些已经矗立于市场之中的 PE 们又将如何去面对“烂尾项目”的困局?

这是一个需要冷静思考的问题。

股权基金二级市场

答案可能就隐藏在股权基金二级市场之中。资本市场是相通的,借鉴一下发达国家的股权基金市场发展历史,或者可以从中发现线索。

当前的中国股权基金市场只有一个一级的投资市场,并没有一个像股票市场一样的股权基金二级流动市场。而在发达国家的股权基金领域,除有一级市场来募集资本并进行投资之外,还存在一个股权基金二级市场来为投资创造流动性,为投资者创造退出的通道。这种二级市场包含两个基本的交易品种,一是基金持有的公司股权或者资产组合的交易,二是基金合伙人持有基金份额的交易。

股权基金二级市场在发达国家已经有了二十多年的历史。二级市场提供的流动性,使得基金投资者能够以公允的价格出售权益,从而获得合理的回报,同时也可以帮助投资者通过交易对投资组合进行适当的风险调整。随着交易规模和成熟度的提升,二级市场交易的参与者逐步覆盖了国际主要金融中心的大部分投资机构类别(主权基金,捐赠基金,养老金基金,对冲基金,FOF、私人投资公司等等),且投资者参与二级市场交易的方式也逐渐多元化。

根据道琼斯的统计,从 2001 年到 2006 年,风险投资基金通过在二级市场出售公司股权一共取得了 1315 亿美元的收益,而同期的通过 IPO 退出的风险投资资金仅有 158 亿美元。尽管与 IPO 比起来,股权基金二级市场的价格相对偏低,但后一市场却可以让投资机构在第一时间获得资金,绕开了证券市场对股权出售锁定期的限制。至于对那些无法上市的企业而言,这一市场更成为投资者成功套现的一个捷径。

在基金份额交易方面,二级市场的作用更是功不可没。有限合伙制的私募股权基金具有一个非常大的缺点就是基金投资期比较长,一般在十年左右,而且由于基金投入企业后无法立即实现退出套现,在此期间,投资权益是缺乏流动性的。统计显示,PE 基金完成 80%的投资额平均需要 3.69 年,PE 基金返还 LP 的投资本金平均需要 7 年,7 年之后才是正回报。这样的周期对于出现短期资金问题,或者希望退出这一领域的投资者来说过于漫长。二级市场提供的流动性能令 LP 在基金到期之前出售份额从而获利退出,同时也为新的投资者找到了一个进入基金的捷径。

发达国家股权基金二级市场发展历史,为我们提供了一个有价值的参考样本。

在股票二级市场不足以消化如此庞大资产的情况下,建立一个高效的股权基金二级市场,或是打开股权投资流动性大门的一把钥匙。而这一市场也或许会成为未来中国股权投资的又一个蓝海。

(作者为北京金融资产交易所董事长)

粮食调控战略上报国务院 收储战局可能重构

本报记者 降蕴彰 北京报道

在国内通胀日趋严峻的大背景下，现行粮食调控机制正面临重大考验。

本报独家获悉，一份由国务院发展研究中心撰写的我国粮食调控政策的战略规划(以下简称“规划”)已经上报至国务院。

知情人士透露，“规划”对2008年来我国粮价异常波动做了深度分析，明确指出我国粮食调控的基础与条件发生了重大变化，现在有来自不同层面的利益博弈和冲突，致使现行的粮食调控机制已经被实质性弱化，政府调控难度和成本日益增大。

较为具体的分析是，政府连续3年提高粮食的最低收购价等托市政策，促使市场因此逐步形成了粮价只涨不跌的预期;而去年以来中粮、华粮等多元主体参与夏粮收购，由此打破中储粮政策性粮食独家垄断收储格局，也被认为是反而形成“逆向调控效应”——增加了市场垄断、推动了粮价上行、提高了政策执行与监督成本、增加了宏观调控的复杂性。

“规划”还建议国家尽快规划粮食调控机制的顶层设计，其中包括目标与原则、调控机制、制度框架等。该建议特别强调，粮食调控改革要“注重培育和扶持政策执行主体，鼓励企业做大做优做强”、“强化储备吞吐轮换、物流加工、进出口协调配合”、“严格控制玉米深加工产能扩张”。

调控不适症

去年以来，国内三大主粮市场价格连续出现较大幅度的上涨，尤其是玉米价格波动最为异常。尽管国家发改委、国家粮食局等方面三番五次修改玉米拍卖规则，但始终未能奏效。时至今日，粮食政策调控出现严重的“不适症”。

仿佛是刻意追求与国际“接轨”，进入4月，芝加哥玉米期货价格创下了2008年7月以来的最高水平，国内两会之后，玉米价格又开始新一轮的上涨，幅度明显大于水稻、小麦、大豆等粮食品种。

公开的信息显示，目前南方主销区的贸易商都普遍看涨未来玉米价格，在广东港内优质玉米的报价已经超过每吨2300元。而在黑龙江、吉林等玉米主产省区，黑龙江3月玉米价格与上月相比上涨4.48%，远高于水稻、大豆和小麦的涨幅;吉林方面目前中部地区烘干玉米出库价格已达到每吨2020元-2030元。

与价格上涨相对应的是，产区农民对玉米价格上涨预期很高，普遍保持惜售心理，各方面主体收购玉米进展都颇为艰难。有业内人士分析，从去年春节以来国家储备玉米拍卖力度很大，玉米库存出现较大幅度下降，而中储粮方面从今年1月恢复粮食收储以来收购的玉米颇为有限，预计今年很难完成国家的玉米轮换补库任务，这在很大程度上将弱化后期政府对玉米市场的调控能力。

吉林省粮食经济学会秘书长刘笑然认为，下一步国内玉米市场供需矛盾将更加明显。他感叹，“农民捂粮惜售，难坏了不少以贩卖粮食为生的粮食经纪人。”

前述知情人士告诉本报，国务院发展研究中心对国内玉米价格的异常波动十分重视，早在去年就派人深入玉米主产区做了调研。调查认为，去年包括玉米在内的粮食价格上涨，主要的原因是国内政策因素所致，而所谓的相关“政策因素”，主要是指自2008年起，政府连续3年提高小麦和稻谷的最低收购价格，同年对玉米也开始实施临时收储的政策，由此市场逐步形成了粮价“只涨不跌”的预期。

此外，“规划”的主要撰写人还认为，从去年夏粮收购开始，中粮、中纺、华粮等多元主体打破中储粮政策性粮食独家垄断收储格局，参与小麦托市收购，也是推动去年国内粮价上行的另一个重要“政策因素”。



时至今日，粮食政策调控出现严重的“不适症” CFP/供图

“规划”中明确指出，最低收购价、临时储备、多元主体参与最低价竞争收购等粮食托市政策，向市场发出了强烈的价格托底信号，而现行粮食调控政策又缺乏相应的配套监管约束及惩处机制，多重“政策因素”导致的市场结果是粮食调控政策执行日趋变形走样。

为此“规划”建议，国家要对粮食调控体系进行顶层设计，要发挥和用好垂直管理体系调得动、用得上的优势，不能因为出现中储粮与其它央企、中央与地方之间等多种利益博弈而弱化了国家政策的调控。

谁是乱局者

对于去年夏粮收购期间出现的抢购小麦“乱象”，国内舆论几乎一致认为，国家粮食收储的头号主角——中储粮对此有着不可推卸的主要责任。官方指出其中重要原因之一，现行以中储粮为主导的托市收购政策缺乏竞争机制。

此后的一系列粮食调控政策，政府方面是有意引入更多的粮食收储竞争主体。

10月上旬，国务院发文要求“中储粮全面暂停除与储备吞吐轮换直接相关业务以外的其他一切购销经营活动”。11月11日，国家发改委、国家粮食局联合发文计划引进中粮集团、华粮集团、中纺集团、黑龙江省农垦总局等企业进入中央储备粮代储领域。此外，还规定粮食类、油脂类中央储备粮代储资格均需单独申请。

事实上，从去年夏粮收购开始，中粮、华粮等央企都已被政策允许参与粮食托市政策收购。对中粮等新入局者的再度放开表明，国内粮食收储领域的多元竞争格局正在快速形成。

但前述“规划”则认为，夏粮收购之所以出现抬价抢购小麦的“乱象”，一方面是中储粮本身累积了太多的管理问题，还有另一个重要原因是，由于中粮为首的参与托市收购的几大央企本来长期偏重于发展粮食加工和贸易，将竞争采购的一部分粮食囤积起来，待价而沽，最终导致形成“逆向粮食调控效应”。

据本报了解，早在去年春季东北玉米上市期间，中粮、中纺、华粮等三大粮油央企就纷纷深入东北采购玉米。当时官方判断东北玉米获得丰收，破例给予中储粮之外的55家国有粮企和南方省级大型粮企享受收购玉米每吨70元的政策补贴。

前述知情人士表示，当时中粮等国有粮企在东北收购了较大数量的政策性玉米，但此后国内玉米价格持续上涨，这些企业并没有参与平抑市场价格，而是变相囤积了低价玉米，稳稳地获得了政策补贴和价格落差带来的双重效益。

不过，随着去年国务院下文暂停中储粮的商贸营业，之后中储粮秋粮收购也延续到今年1月下旬才展开，中粮集团在粮食收储中的地位逐渐上升，权益逐渐增强。前述知情人士透露，在去年秋季玉米上市之后，中粮等一些大型粮企在玉米主产区竞相抬价抢购，以争取囤积更多粮源。而等到中储粮方面进入市场收购，由于玉米市场价格远远高于国家规定的最低收购价，到目前为止，中储粮今年第一批1000万吨中央储备玉米补库的计划几近落空。

本报还获悉，目前中粮集团下属“中粮生化能源(肇东)有限公司”，地处黑龙江省肇东市，在国内号称拥有“亚洲最具实力的酒精生产基地”，每年有能力加工转化玉米120万吨，除此之外，中粮方面在国内还拥有多家大型粮食深加工企业，每年消耗玉米数量外界难有确切估算。

有中储粮内部人士透露，去年秋冬季中粮等在东北玉米主产区竞价收购玉米的行为已经引起相关部委的重视，去年底至今年初，国家发改委等中央八部委联合调查组就先后两次前往黑龙江肇东市调查粮食生产和价格情况。

前述知情人士表示，此次国务院发展研究中心上报的“规划”，或将使中储粮重获粮食调控的稳定地位，而对中粮等方面明显不利。

“双轨制”的政府账本

本报记者 席斯 北京报道

看不见用途的政府财政支出正在慢慢膨胀。

尽管中央部门和陕西、广西等地方近期陆续公开了2011年预算，且今年预算公开的范围和深度进一步加大——北京市已经公布公车支出资金，但大多数被认为“不适宜”公开的预算条目仍隐藏在名为“其他支出”的大类里，其中包括政府人员工资以及行政成本等。

本报获悉，近几年来一些地方政府的“其他支出”占其财政支出的比重非常高，在30%甚至40%。知情人士称，“其他支出”让地方政府爱不释手有两大原因，一是看不到具体支出用途，人大审议时好通过;二是预算法规定，年度中财政资金在科目间“流转”不需人大审批。

据透露，实际上政府部门财政有两套预算体系，在没有公开的那一套中，人们是可以清楚看懂政府是怎么花钱的。

“其他支出”

“预算是列举式，总有一些支出无法全部列举出来，所以在预算的类、款、项科目下都有其他一项。”上海财经大学公共与管理学院副教授徐曙娜解释。

中国人民大学的一些调研发现，“其他支出”在西部地区基层政府尤为明显，最高的占本级支出的42%。本报从目前公布的有限的地方预算中并未找到如此高的比重，但几乎各级政府的“其他支出”都是所有二十几个类中数一数二的大支出。

2011年北京市市级一般预算支出情况表中，按功能分类的支出分类显示，最大的一项为教育支出，达226亿，而第二大支出项既为“其他支出”146亿，占总支出的11.6%。

福建省泉州市洛江区2010年预算支出中，其他支出是数额最大的一类，占一般预算指出的17.5%。

一位财政官员表示，过去在“其他支出”后，要求贴上一页杂项表，上面对其他支出的具体用途做说明，如买车、开会等。但随着中国政府收支分类改革的实施，一些过去在其他项中的支出已经分流到新建科目，其他杂项表也随之取消。

而如今在“其他”帽子下的支出，有些不适合任何类、款、项级科目，只能放在“其他支出”类，而为年度中可能发生的支出预留也在“其他支出”类中。

按照一位财政官员的话来说，“支出能靠民生的早就靠了，有一些不便暴露的放在其他支出”。

近年，审计部门在审计中也发现，其他支出频繁使用，金额较大，尤其基层财政更严重。

据了解，安徽省宿州市灵璧县审计局在审计中发现，其他支出有扶贫慰问、也有捐款赞助，但更多是支付奖金补助，吃喝招待、参观学习，不好处理、超标的费用都罗列其中。而在2009年被调查的湖南省浏阳市广电局长的奢侈消费清单中足浴中心、餐厅包厢、西餐厅、水疗中心等都是通过“其他支出”列支。

> 尽管政府部门对外公布预算时是按功能分类，但内部讲话以及向上汇报时，无疑大都采取了经济分类预算的方式

湖北省荆州市公安县审计局在审计中发现，人员经费、日常公用中都有“其他支出”，专款支出和卫生、教育、社保、文体、公共安全所有支出中也都有“其他”项;北京市平谷区审计局甚至在乡镇和行政事业单位财务支出中发现，“其他支出”类中还有“其他”项，这些都给审计工作带来了颇大难度。

与此同时，2011年中央本级支出中，各种“其他支出”也已逼近458亿元。去年两会期间，全国人大代表、中科院院士王恩多曾提出质疑，认为科技部总的经费是198.1亿元，其中“其他支出”达69.5亿元，竟然占总数的1/3，让人无法看清这些支出的用途。

两套预算

事实上，能看清用途的财政预算账本并非不存在。

目前部门预算通常会编制两份预算，一个按功能，另一个按经济分类。有政府部门人士表示，其实各部门最初编制的大多是经济分类预算，根据下属单位或部门上报的人员经费、基本指出、项目支出等内容编制预算。经济分类预算具体反映钱是怎么花的，如用于差旅费支出。功能预算则反映钱主要用于哪些功能，如教育支出。

去年中央部门有74个部门晒账本，据悉今年将会进一步扩大公开范围，但目前中央部门公布的都是按功能分类的预算。这让很多人理解为不透明，因为功能分类的预算看不到政府人员经费支出、工资福利、会议等公众感兴趣也能切身体会的数字。

目前国际货币基金组织(IMF)是按功能分类要求，但大多数国家会按照民众的申请检索统计出政府各种花销的数据予以公开。

据了解，尽管政府部门对外公布预算时是按功能分类，但内部讲话以及向上汇报时，无疑大都采取了经济分类预算的方式。

今年年初，卫生部在向全国人大汇报今年预算情况时，采用的就是经济分类预算的科目和数据。据悉，卫生部共有86个预算单位，在职人员89000多，离退休人员27000多，共计11万多，2011年基本支出增加21%，主要用于职工购房补贴。

与其一样做法的是水利部，该部门公布了2009年实际支出人员工资22.53亿，其中在职人员16.22亿，离退休人员6.31亿。

徐曙娜表示，财政预算可以采用两维方式表示，横坐标是按功能分类的预算，纵坐标是按经济分类的预算。经济分类的预算会清楚地看到政府部门工资福利支出、业务招待费等信息。

事实上，今年陕西和广西、云南等省在部分省级部门已经同时公开了功能分类预算和经济分类预算。陕西省公开了10个部门的预算，民政厅是其中一家。民政厅公布，其人员工资福利支出3409万，占其基本支出的66.4%，对个人和家庭补助支出984万，日常公用经费783万。

但这样的预算公布未来能否推广至省级政府乃至中央部门，仍是未知数。



铁矿石金融力量系列报道之一

2011 年,中国围绕铁矿石价格进行谈判的机制宣告失效。

这一大败局从三年前长协价时代终结起就已露端倪,延续至今,执着于"中国价格"的传统产业思维,终究还是被更为激进的金融力量击穿。现在,中国钢企面对眼花缭乱的金融衍生品如何应对?

本报特别推出铁矿石金融力量系列报道,聆听企业界和政界的声音。

——编者按

铁矿石金融之路

本报记者 张向东 实习记者 郑奕 北京报道

如果还真的有铁矿石谈判的话,现在上演的是续集,前传是铁矿石的金融化。

眼下的一切都似乎正在与传统告别。一向被视为"涨价推手"的三大矿山公司对涨价理由的解释已经厌倦了;"中国价格" 的提法在沦为一句笑话之后归于沉寂;越来越多的钢厂开始寻找更加务实的挣钱之道。

中钢协党委书记刘振江的总结意味着整个行业对传统铁矿石谈判话语权的争夺之心已死。他说,"寄希望通过谈判来降低铁矿石价格的手段,大家就别再做这个梦了。"是时候与这场做了八年的噩梦说再见了。

只是,当新的转折开始出现,一朝梦醒的钢铁行业又能作何应对?

金融化前传

2008 年 6 月,普氏能源资讯向全球市场推出了世界首款针对海运铁矿石的每日价格评估服务。一年后,在当年极度混乱同时也是中钢协态度极度强硬的铁矿石谈判中,此项服务被必和必拓采用,成为其全球铁矿石定价指数的依据。有消息说,此前,必和必拓已经为此准备了数年。紧接着,德意志银行、巴克莱、新加坡交易所根据指数产品分别推出和参与铁矿石掉期产品以及相关衍生品。

如同历次铁矿石谈判时的情形再现,中国对铁矿石金融衍生品一开始几乎是一边倒的反对。

> 国家现在没有支持指数定价,也没有反对指数定价,这种模棱两可的态度,是在有意无意避免这个比较敏感的话题

普氏指数推出仅两个月,五矿商会便专门发出通知,要求会员企业不境内外参与铁矿石的掉期交易,因为这一交易模式存在较大风险。

2009 年 5 月 25 日,日照国际铁矿石交易中心成立,准备推出中国版铁矿石价格指数。十几天后,中钢协发布一份声明称其违反相关规定,属于明显的炒卖进口铁矿石、扰乱市场行为,"带有浓厚的投机性质,必须立即停止,呼吁审批部门应立即取消对此类交易中心的认可。"

日照这个中国第一个铁矿石指数化实验,甫一开始便遭叫停。

但市场的探索并没有因此停下,恰恰相反,越来越多的钢铁行业人士意识到,铁矿石市场新的变化已经不可逆转。在必和必拓推出指数定价体系的开始,中钢协一位高层曾对本报表示,铁矿石交易模式将很快完成"长协——季度——现货——期货" 的演变,就像石油等众多大宗商品一样,这一趋势不可避免。

目前,国内越来越多的企业和机构开始研究和参与指数定价、掉期交易等铁矿石金融产品。国内知名的钢铁资讯机构"我的钢铁网"、"联合金属网"都已经推出了自己编制的铁矿石指数。

我的钢铁网资讯总监徐向春感觉到,企业用户平时对铁矿石指数是很关心的,采购价格的参考意义很大,很多时候都已经直接使用。而无论是掉期价格还是期货价格,我的钢铁网也都已经开始准备,只不过他们在等待政策层面的信号。

联合金属网也曾酝酿铁矿石指数,但是遭到了中钢协的警告。联合金属网的铁矿石指数也因此转入线下服务。

该机构相关人士说,我们现在开始已经慢慢完善指数,慢慢在推广,这是不可避免的趋势。他们会有专门人员跟客户联系,争取让一部分的客户在交易的时候使用他们制作的指数,同时他们还在做港口现货价格指数。

上述人士的感觉是,国家现在没有支持指数定价,也没有在反对指数定价,这是一种模棱两可的态度,这是在有意无意的避免这个比较敏感的话题。

分道扬镳

但大多数钢企在谈论这一话题时依旧闪烁其词。

无论是刻意保持低调的鞍钢掌门人张晓刚,还是难以琢磨的宝钢董事长徐乐江,都已经承认铁矿石金融化趋势是一个不得不去研究的话题。

在张晓刚看来,"铁矿石产品金融化可能在西方是一种比较成熟的方式,所以他们愿意推崇这种方式。但是在中国我们认为这种方式不可持续,因为中国的企业更注重长远的合作,而不愿意去注重短期的利益。"他说,金融化趋势会给市场带来特别大的影响,对于以钢铁生产作为事业的企业来说,非常不利。

历年的铁矿石谈判代表宝钢董事长徐乐江的态度更加明确。他说,铁矿石定价方式将会越来越金融化,未来定价机制将由传统的定价方式走向金融化定价。

刚刚卸任中钢协会长职务的武钢董事长邓崎琳先是态度坚定地说,"武钢现在不会搞期货这一套东西,也不会参与。"但随后加上一句期限,"这种事情,有待在适当的时候考虑。"

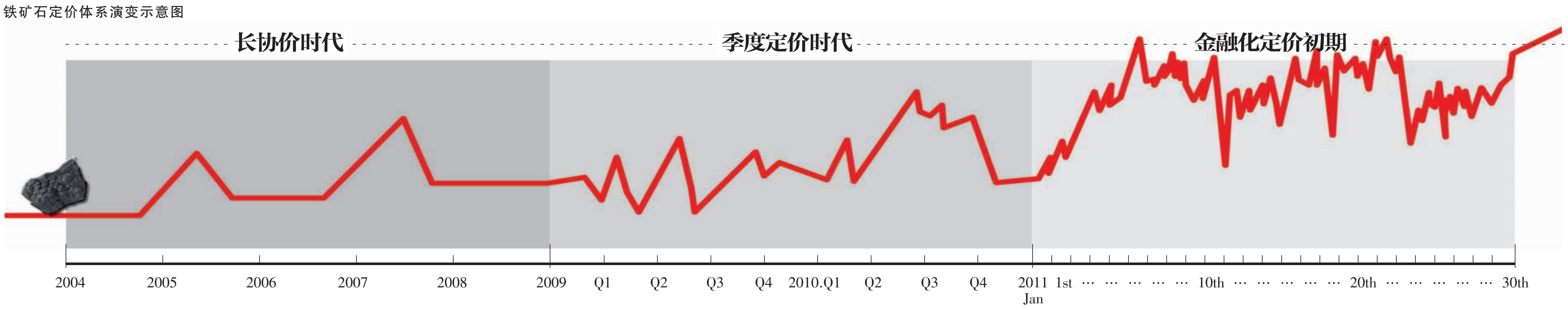
态度温和的马钢董事长顾建国则已经接受必和必拓指数定价模式,他认为,由于中国钢铁业产能发展太快,给了人家盈利的机会,为了能够继续推高价格,期望后面有更好的预期,矿山公司就创造了金融化这个东西,现在这个氛围越来越浓。

与上述几位的态度相反,首钢董事长朱继民依旧是坚定的金融化反对者。朱继民是现任中钢协会长,两会间隙,他用两个"一定"来表示他对铁矿石金融化的一贯态度,"一定避免矿山公司未来通过期货或者是金融产品进行炒作,一定要避免这种现象的发生。"他和中钢协前任的主要领导一样,想要的是和矿山建立长期稳定的合作关系,在铁矿石产业链上实现共赢。

这五位钢铁大佬,几乎是中国钢铁圈里最具有话语权的代表人物,是中钢协的副会长和会长,过去几年来,一直是中钢协铁矿石谈判会长办公会的核心成员,他们的企业的总产能近 1.5 亿吨,占中国钢铁产能的 20%左右。他们的态度一直都影响着中国铁矿石谈判的过程和走向。

自中国与三大矿山公司进行铁矿石价格谈判以来,"话语权" 一直是整个行业争夺的核心。在过去,话语权由长协合同决定,战场是费劲心机的一次次谈判,而现在长协时代已告终结,决定话语权的因素也随之转变,战场来到了大多数钢铁企业都还感到陌生的金融衍生品领域,未来这里发生的一切都将更加隐蔽和残酷。

铁矿石定价体系演变示意图



钢铁企业应对金融化路径

宝钢先发样本

本报记者 张向东 实习记者 郑奕 北京报道

笑起来酷似弥勒佛的徐乐江,一直都是中国钢铁行业的带头大哥。他领导的宝钢也被认为是中国钢铁行业的领军企业,但也因铁矿石谈判而备受指责。


徐乐江

2010 年,宝钢一家的利润占到了全国 70 余家大中型钢铁企业利润总和的 26%。这是一个奇迹吗?

原首钢发展研究院副院长戴国庆问道,为什么同样是面对铁矿石涨价,宝钢就能实现这么大的盈利,而其他企业就不行?

卧薪

宝钢也许是中国钢铁企业最早走出去的,这和宝钢几乎 100%需要进口铁矿石的独特性密不可分。

建立稳定的铁矿石保障体系和富有远见的国际视野,并不是宝钢盈利的唯一原因。

2001 年 5 月,宝钢集团与三大矿之一淡水河谷结成战略联盟。同年 8 月,双方各出资 50%组建宝华瑞矿山公司,获得每年 600 万吨铁矿石供应量。

2002 年 6 月,宝钢与力拓旗下哈默斯利铁矿公司合资办矿,合资成立宝瑞吉矿山公司共同开发西澳帕拉伯杜地区铁矿项目,宝钢占股 46%,合资规模为年产 1000 万吨成品矿,期限 20 年。

2003 年 12 月,宝钢与淡水河谷再次签署长期供应铁矿石的协议,为期 10 年,到 2010 年后者对宝钢将达到年供应 1400 万吨。由此,淡水河谷对宝钢的铁矿石年供应量达到了 2000 万吨。

2007 年 3 月,宝钢与 FMG 签订铁矿石长期供应协议。5 个月后,双方正式敲定合作勘探有 10 亿吨储量的 FMG 冰河谷磁铁矿资源。

2008 年 1 月,宝钢又与必和必拓签署了总量为 9400 万吨的铁矿石长期供货合同。这份续签的长协供货合同将每年的供矿量增加了 400 万吨。

上述仅是宝钢与世界主要矿山公司签订的长期协议的一部分,仅此宝钢已经锁定了每年 5000 万吨左右的铁矿石供应量。一个完全依靠铁矿石进口的钢铁企业,成了资源最有保障的企业。

淡定

徐乐江将 2001–2007 的七年间,称为是宝钢在海外进行原料投资的时期,"目的在于以适度的投入获得尽可能多的资源,保障钢铁生产与发展。"

现在,手中握有大量铁矿石海外资源的徐乐江,可以淡定的谈论铁矿石金融化的现象。

他说,铁矿石的定价方式将会越来越金融化,加上上游领域的垄断,资源供求将保持紧平衡,此外全球矿业资源集中度将进一步提高。未来定价机制由传统的定价方式走向金融化定价。

而宝钢贸易公司原副总经理、中国铁矿石谈判首席代表刘永顺则表示,铁矿石产品指数化、金融化已经是一个趋势,并且是一个不可能为中国钢铁行业所改变的趋势。中国应该抓紧研究如何应对指数化,而不是一味反对,这是毫无意义的。

宝钢发展规划部有关人士说,"宝钢已经开始相关方面的研究。在金融方面,其实宝钢也有自己的人才储备,我们希望能够和国外的企业多做交流和学习,铁矿石金融化对于中国钢铁企业来说,都是有一个学习的过程的"。

现在,宝钢仍在考虑铁矿资源的全球布局。徐乐江在谈到具体目标时,提到了非洲、加拿大、南美等地,从安全获得资源的角度出发,钢铁企业需要寻找主要矿石供应商之外的原材料渠道,虽然短期来看,还难以打破供给的垄断格局,但已经取得了初步的成效。

带头毁约 武钢拍案

本报记者 张向东 实习记者 郑奕 北京报道

在接受本报的采访时,武钢总经理邓崎琳一提到三大矿山公司在铁矿石市场上的种种作为,就难掩失望和生气。他不停地批评矿山公司的做法,就如同对方是一个曾经度过蜜月的恋人突然间变成了不讲原则、"背信弃义"的杀手。


邓崎琳

这些由恋人变成杀手的矿山公司,将邓崎琳赶到了海外疯狂找矿的路上,当然这也与他自谓对这个市场的精准远见有关。

武钢是国内率先走出去参股矿山、并斩获颇丰的大型国有钢铁企业。

出走

有人说,整个中国钢铁行业与矿山公司之间的关系发展到今天,都与武钢有千丝万缕的联系。因为在 2008 年的铁矿石谈判中,武钢是带头毁约的中方钢厂之一,而当时邓崎琳的另一个身份是中钢协的会长。在与矿山公司的谈判桌上,邓崎琳曾拍案离去。

现在武钢依然还在进口三大公司的矿石,只是武钢拿到的价格要比宝钢、鞍钢等钢厂的价格高出不少。

对此,邓崎琳都置之不理。他说,他们这些年赚钱把眼睛都赚红了,谁都不认识了,我还和他们谈什么?"不光是中国,欧洲、日本的钢铁商对他们都是有看法的,不满意他们的做法,他们把市场都搞乱了。"

按照中钢协统计的数据,武钢目前的产能达到了 3034 万吨,铁矿石自给率严重偏低,需要进口 85%左右,如果算上柳钢和昆钢的话,进口矿的比例将会更大。从这个角度上看,武钢走出去找矿,绝不仅仅是邓崎琳在和矿山公司谈判破裂后的意气用事。

武钢是中国唯一一个将走出去定为首要战略计划的公司。过去几年,武钢将这一目标几乎发挥到极致。

邓崎琳说,武钢目前在海外拥有的权益矿已经达到 200 亿–300 亿吨的规模。很难预测,一旦这些海外矿山全部达产,无论是股份分红、矿石收益,还是钢材本身的成本,将给武钢带来多大规模市场优势。采访中,邓崎琳在谈到他这几年在走出去方面的成绩时,颇为自豪。

他说,我根本不担心,五年以后,我们的矿石基本可以满足,不受他们的制约。

斩获

今年年初,武钢新布的两个点分别在 1 月份和 2 月份签约,一个是加拿大 ADI 资源公司,有 150 亿的矿山储量,武钢占 60%的股份;另一个是加拿大世纪铁矿公司,有 300 亿的储量,武钢占 55%的股份。

此前,武钢以 1 亿美元的代价,分别取得了非洲利比里亚和马达加斯加的两个铁矿石开采项目,这能够为武钢提供了 13.8 亿吨的铁矿石储量。

在澳洲,武钢先后成为澳大利亚矿业公司 CXM 公司和澳大利亚矿商 Western Plains 两家公司的第二大股东。

对于铁矿石的金融化趋向,邓崎琳视之为矿山公司的短视,"他们全是搞金融的,并不是搞矿石的。他们不会考虑矿石是不是有卖不出去的那一天,只是考虑眼前。"

邓崎琳态度坚定的称,武钢现在不会搞期货这一套东西,也不会参与。不过,他又加上一句期限,至少眼前是不会考虑的。这种事情,有待在适当的时候考虑。

"具体的交易非常复杂,不要说在国外,就是在国内,像上海的钢材期货,交易也比较复杂。"邓崎琳称。

邓崎琳没有谈及他眼中参与铁矿石期货的"适当时候"会是何时,但是他的部下说,一旦铁矿石金融化局面发展到一定地步,武钢肯定会有所行动,因为武钢的海外矿产资源是最丰富的,"从资产保值增值来说,这也是需要考虑的"。

第三条道路

本报记者 张向东 实习记者 郑奕 北京报道

马钢和两拓之间依旧保持着比较好的合作关系,这在一些人看来,似乎有点不可思议。


顾建国

2009 年年初的铁矿石谈判中,三大矿山公司以毁约为由,趁机将铁矿石定价机制由年度长协转变成季度,指数化定价正式登场。经此一变,中国钢铁行业与三大矿山公司之间不仅旧机制的谈判基础破裂,甚至连合作的态度也发生了改变。

马钢和鞍钢却是例外。

听话者

马钢董事长顾建国说,马钢算是比较听话的中国企业,铁矿石谈判,关键还是看价位,如果价位合适,我们愿意增加进口。因为两拓的矿山质量还是比较好的。

顾建国说他自己是一个不事张扬、讲诚信的人,他无意过多评价三大矿山公司在铁矿石谈判中的做法,在他看来,生意就是生意。马钢是一个至今还带有不少计划色彩的钢铁企业。

今年 3 月,必和必拓高层来中国与有关方面见面,顾建国派马钢的一位副总出席必和必拓的酒会。

但顾建国对矿山公司变现出来的合作诚意并不能掩盖马钢面临的矿石成本压力。地处内陆腹地的马钢,产能 1600 万吨,铁矿石进口比例达到 75%。顾建国说,铁矿石作为钢铁企业的生产资料,价格不断走高,拥有稳定的、有保障的原材料供应基地,是一个资源战略。

顾建国认为,对于利润已经很薄的钢铁企业,能够适度拓展非钢产业是一个很好的选择。马钢已经打算延伸和钢铁有关的是上下游的做法。这其中包括,走出去买矿。

但同时,顾建国觉得海外买矿似乎也并不是眼下最好的选择。他说,中国钢铁每年增产几千万吨的格局一定会改变,未来几年以电炉工艺短流程比例一定会提高,这意味着中国钢厂利用废钢的比例会增加,对铁矿石的依赖性会逐步降低。到时候,中国就不需要太多的铁矿石了,问题也就迎刃而解。而不假思索的一哄而上去海外卖矿,如果现在不计代价,将来是要付出代价的。

这让马钢的海外铁矿石战略显得尤为谨慎,顾建国说他很在乎性价比。"现在最大的问题是铁矿石价格,我们应该思考如何在这个高价格下去做。"

他正在思考的方法就包括应对铁矿石金融化。据透露,马钢市场部已经开始具体研究,并保持密切关注。但目前为止,尚未参与。

务实派

另一个与马钢态度颇为相似的企业是鞍钢。鞍钢董事长张晓刚与顾建国的性格也较为相似,同样低调和务实。

"铁矿石的金融化,可能在西方是一种比较成熟的方式,所以矿山公司愿意推崇这种方式。但是在中国,我们认为这种方式不可持续,因为中国的企业更注重长远的合作,而不愿意去注重短期的利益。"张晓刚称,这才是中国钢铁企业不愿意接受铁矿石金融化的真正原因。

在张晓刚看来,金融化给钢铁市场带来的变化将会特别大,对于以钢铁生产作为事业的企业来说,非常不利。

在谈到应对之策时,张晓刚承认,鞍钢内部已经有一个小的队伍正在专门研究铁矿石期货、掉期交易等方面业务,但目前还没有参与到具体的交易和操作中来。而将来是否参与,则要看将来的市场局面的发展了。

铁路局放权方案待定 最快下半年试点

本报记者 温淑萍 实习记者 吴海珊 北京报道

在保持大方向不变的前提下,铁道部开始在新舵手盛光祖的带领下悄悄研究起铁路局权力下放的小步子。

本报获悉,3月中旬,铁道部中高层人士曾召开内部会议,研讨如何放权地方铁路局。知情人士透露,该会议对于铁路局自主经营放权范围的争议较少,但对于铁道部与地方铁路局的“分成”清算办法争议较大。

后者获得下放的权力包括:依据管辖内的客流量可自行增开列车,或根据客流的变化调整列车运行频次。而在此之前,地方铁路局在管辖范围内无权调整及增开列车,所有的运行都归铁道部说了算。

> 此次改革之后,铁路局的运营经费获得方式保持不变的情况下,铁路局创造性的收入大部分会留下,铁道部只是象征性的抽取点数

而清算办法则事关地方铁路局的经济收益,部分效益好的铁路局希望打破铁道部“统收统支”的准军事化管理体制,并将资金清算方式的设计权力下放。但该人士称这项改革是否纳入“放权方案”尚无定论。

“无论如何方案会在近期出台,估计下半年就开始试点,明年全国路局推开。”上述人士称。

放权

目前,全国共有18个铁路局和2个铁路公司。在铁道部与各铁路局一直以来的运行机制中,地方铁路局属铁道部垂直管理,负责执行铁道部的一系列计划,无权自主经营。

在2001年第二轮资产经营责任制改革之前,虽然铁路局是企业,但仍没有“自身产品”的定价权,即客运票价完全由铁道部牵头制定,即使在政策范围内浮动票价,也必须层层报批。

此后的几轮改革都集中在网运分分合合、主辅业分离以及路局层级合并上,铁路网络的列车调度权一直掌握在铁道部手中,没有任何实质性的改变。

由于铁路局管辖范围内,拉人、运货的列车,处于混跑状态,路局增开客运列车时必须上报铁道部,批准后才能实施,而不能根据运输市场变化,自行调整运输结构,这使得客运资源产生政策性的浪费。

“白天空余的卧铺,晚上大量富余的行李车,不及时调整都会造成资源的浪费。”河南铁路人士分析,铁道部高高在上,对于路局范围内的运行形势掌握的肯定迟缓,如果路局说了算,就能很好的把握客流规律,提升运输收益。

“目前铁道部掌管着全路列车的运行图,如果某个地方要求调整运行,将牵扯着整个运行图的变动,这自然不是件容易的事,较短时间内难以有效批复实施。”铁路人士称。

而据知情人士透露,此次改革之后,铁道部手里掌握的省、市、重要级运行线路权不变外,铁路局在辖区的市、县之间增开的列车,由路局说了算。此外,如果遇到客流暴增,两路局之间达成协议后,也可在两省之间自行增开对列。增开列车的票价,也由地方铁路局自己制定。

该铁路分析人士介绍,铁道部放权铁路局中,在刻意强调铁路局经营性地位外,也在将铁路局从以往的“保护伞”下逐渐推向市场,“企业终究是要进入市场厮杀的。”

目前各地铁路局服从铁道部指挥,缺乏竞争理念和优势,“如果这样下去,有朝一日,铁道部实行大部制改革,网运分离,这些路局企业都得被晒干在沙滩上,所以要先培养赚钱的本领。”一位地方铁路局人士说。

争议

上述改革内容由于不涉及核心经济利益的分割,在铁道部和各路局之间容易达成共识。

但另一项涉及到资金清算的改革目前仍争议难定,铁道部原定今年4月中旬开会出台“铁路局放权方案”的计划也因此暂时搁浅。

“以往的清算办法中,铁路局获得的利润较少,这使得部分效益好的铁路局心里不平衡,这次借放权,希望通过改革资金清算提升铁路局的收益。”上述铁道部人士表示。

据铁道部一位知情人士称,此次改革之后,铁路局的运营经费获得方式保持不变的情况下,铁路局创造性的收入大部分会留下,铁道部只是象征性的抽取点数。

抽取的点数应该是多少?整体清算应该由铁路局完成后,是将点数资金划拨给铁道部,还是统一由铁道部清算再划拨?目前,在铁道部内还未达成共识。

而如果铁路局扩大收益,按照目前的资金清算办法,收益的大部分仍将归铁道部。“因此现在是想通过提升收益推动铁路局的经营积极性。”铁道部一位人士称。

在现行的铁路垂直管理体制下,地方铁路局实行着收支两条线的运营方式,即运行经费、人员开资都来自于铁道部的拨款,而铁路局的收入全部上缴铁道部后,铁道部再按铁路局运营经费、收入返点比例进行重新分配。

这一套铁路系统特有的收入核算制度,曾备受诟病。

“有些铁路局干的活多,但是按点返很吃亏,这就有了部分铁路局多报开支的现象。”该学者认为,只有劳动和获得成正比时,路局才会积极经营。

保障房自建有松动 出售几无可能

本报记者 宋尧 张斌 北京报道

李新(化名)早年以低价获得的几幅土地一直砸在手里,多年来他一直未能替这些土地找到满意的出路。

前不久,北京市住建委一条保障房建设的细则引起李新的注意,细则称,北京将鼓励机关及企事业单位利用自有国有土地建设公共租赁房。

“我的那几块地将来是不是可以开发成廉租房和两限房?”李新提出的疑问与不少民营企业类似,他们都拥有一些闲置自用地,土地属性繁杂,包括一部分工业用途的土地。

不过,据本报从国土部相关人士处获悉,即便是这些地块真开发成保障房了,也远不是李新所想要的结果。

闲置地新用途

由于历史原因,一些机关企事业单位,如高校、科研院所持有国有土地未开发。这些地块的属性涉及科教文卫、商服、工矿仓储等。

在北京,上述土地违规修建住宅的现象已非常普遍。商服用地最后开发成50年产权的商住两用公寓的例子已成市场常态,而工业用地改建住宅的,也为数不少。

2010年6月,昌平区沙河镇,原北京铁轨厂用地上,一家名为沙河孵化器科技有限公司就正在出售位于这幅工业用地上的四栋商住两用楼,仅需一次性付清40多万元的总价,便可以获得70–80平米一套房产,折合均价不过五六千元。离这四栋楼不远处便是兴建中的昌平地铁线沙河站,在那里,拥有大产权的商品住宅在当时的售价已经逼近1万元每平方米。

这是违规地块吗?严格来讲是,依照国土资源部《工业项目建设用地控制指标》规定,工业用地行政办公和生活服务设施的用地面积,不得超过总用地面积的7%,同时严禁在工业项目用地范围内建造成套住宅、专家楼、宾馆、招待所和培训中心等非生产性配套设施。

而为了规避这些规定,该公司合同上签署的内容并非购买,而是以买断几十年租赁权的形式进行,另附一份产权赠予证明。当时房屋已销售出大半,而在2010年底才能看到地基的这些楼盘,当时只是一片荒地。

李新手头的土地,也是以工业用地为主。假如能因此换取到土地性质的转变,那自然是最中意的事。

政府的心思

不仅仅是北京,在上海、广州、郑州等地,或已出台类似的地方政策,或已经在实际操作这样的模式。

根据华创证券研究报告,郑州市今年领到了建设53823套保障房的任务,郑州市国土局根据2.8的容积率测算,大致需要128公顷的土地供给。

目前,包括郑州市航空港区、富士康、格力电器在内的一群企业,已经拿出一部分自用地支援郑州市的保障房建设,总规模达到了47公顷。“目前这47公顷土地已经全部得到审批核准,这是根据规定在合法的前提下,允许企业使用自由土地建设保障性住房的新政策。”华创证券分析师杨现领告诉本报。

所有这些地,都是通过工业用地的7%可用于行政办公和生活服务设施配套的规定得来。杨现领表示,河南当地的规定是工业用地划拨时可以预留5%的土地用于职工宿舍的建设,郑州这批企业建设保障房的土地正是由此而来。

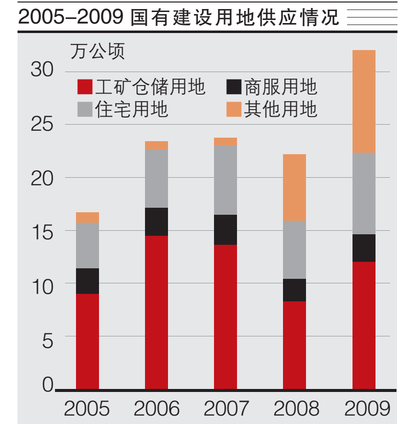
照此计算,全国大约有1万公顷左右的工业土地可以实际用于住宅建设。而在保障房建设高峰期的2010年,用于保障房建设的土地供应也不过2.47万公顷。

出售仍是梦

但问题是,这些工业用地能转换性质吗?

杨现领告诉本报,郑州当地政府文件规定,这些工业用地可以转换为单列的保障房建设用地,但要严格用于保障房建设。

2005–2009 国有建设用地供应情况



资料来源:国土资源部

而国土资源部一位官员在接受本报采访时回答却含糊不清,“假如只是建公租房用于租赁的话,与原有的规定并不冲突,也涉及不到土地性质的转换。”这位官员称,这类土地是严禁以住宅形式出售的,经济适用房也不行。

在郑州,企业大规模利用自有地建公租房也与当地实情相结合。以郑州富士康为例,在去年其公布的招聘计划中,2011年其员工规模将达到15万人,集聚区内企业庞大的用工量,决定了这些区域内建设公共租赁住房的任务之重。

尽管北京也释放出了同样的信息,但到目前为止,尚未有细则出台。



港口存煤低于警戒 但称“电荒”尚早

本报记者 于华鹏 北京报道

煤荒、电荒要来了?

3月份,华中电网电煤库存快速下降,全网电煤库存降至914万吨,其中湖南可用天数一度达4天,低于7天的存煤警戒线;4月5日,秦皇岛煤炭场存684万吨,年内首次低于700万吨警戒线;4月6日,绍兴市政府称今夏最大用电缺口将超100万千瓦,绍兴今年将全年性缺电……

近日来,各大港口和南方部分省市电厂频频传出缺煤的信号,对于刚刚完成冬季供暖和用煤高峰的电煤市场,喘息间再次被激活。

目前的缺煤现象主要因电厂补库度夏和运煤线路维修所致。一位接受采访的电监会官员认为,“由此判断煤荒电荒到来尚早”

而国家发改委日前下发的一则“保障电煤供应,稳定电煤价格,将对电煤价格展开专项检查”的紧急通知更是加重了这种预期,并且由此启动煤电联动的预期也再次加强。

本报记者通过多方采访了解到,目前的缺煤现象主要因电厂补库度夏和运煤线路维修所致。一位接受采访的电监会官员认为,“由此判断煤荒电荒到来尚早”。

低于警戒线的存煤

根据秦皇岛煤炭网提供给本报的数据,进入4月4日后,秦皇岛港的煤炭场存开始沿700万吨的港口警戒线一路下行,4月4日-7日的港口场存依次降为702万吨、683.5万吨、671万吨和662万吨,与前一周相比降幅达6.89%。

“去年同期的港口场存是800多万吨,今年明显有所减少。”一位秦皇岛港相关负责人对本报记者表示,“而且主要是内贸煤炭的存量变化较大,4月4日在698万吨的水平,到7日就减少到了657万吨,三天就减了41万吨。”

不仅是秦皇岛港,环渤海其他港口的煤炭场量均出现不同幅度下降。数据显示,4月5日一周,国投曹妃甸港煤炭库存量179万吨、京唐港区煤炭库存量320万吨,与前一周相比,国投曹妃甸港减少18万吨、京唐港区减少33万吨,降幅分别为9.13%和9.34%。

同时,部分省份和地区的电厂煤炭库存也有所下滑。其中以水电为主的华中电网电煤库存快速下降势头最猛,数据显示,目前全网电煤库存已降至914万吨,下辖的湖南省最为严峻,目前已降至54万吨,可用天数为4天,低于存煤警戒线。

六大电厂方面,除浙能、粤电沿海电厂存煤可用天数略高以外,其余电厂存煤数量和可用天数也偏低,上海电燃、大唐和华能沿海电厂存煤可用天数处于12天以下的水平。

“尽管当前煤炭市场偏紧,但实际耗煤量上涨并不明显,而且煤炭价格也浮动不大,目前的紧缺主要是受下游电厂补库存拉动和大秦线、110国道等铁路公路运煤线路的检修维护造成,加上目前煤炭淡季因素,煤荒和电荒的现象不会出现。”中国煤炭运销协会市场观察员李朝林对记者表示。

电监会的一位相关负责人也在接受记者采访时表示,目前没有大范围电荒的迹象。“部分地区可能有窝电和卡脖子现象,但不会影响全局,由此判断煤荒电荒到来尚早。”



IC/ 供图

而对于目前华中电网的缺电情况,李朝林表示,由于华中电网以水电为主,目前水力供电不足,只能以火电供应为主,所以加剧了用煤量,估计进入六七月份的丰水期后,缺电现象和电厂耗煤将大幅缓解。

不过,秦皇岛港的上述负责人同时表示,由于大秦铁路4月份将检修一个月,预计将减少秦皇岛港日均煤炭调入量的15%,秦皇岛库存将进一步下降,而且考虑到进口煤炭一到两个月的时滞,预计国内短期内煤炭的进口煤数量难以大幅提升,加上春节后沿海地区工厂复工、日耗增加,电厂增补库存意愿强烈,港口供应将有所偏紧。

与此同时,据记者了解,国务院日前批准通过了国家煤炭应急储备方案,第一批分设秦皇岛港、黄骅港、舟山港、广州港、珠海港、武汉港、徐州港、芜湖港8个港口储存点,首批储备计划为500万吨。

“其中秦皇岛港承担130万吨的储备量,芜湖港为长江上最大的国家煤炭应急储备点,唐山南部沿海的曹妃甸新区是渤海湾沿岸唯一不需开挖航道即可建设30万吨级大型深水泊位的天然港口。”上述负责人表示,“目前鄂尔多斯至曹妃甸铁路煤运通道已开始建设,锡盟至曹妃甸铁路项目也在抓紧实施,由此判断,电煤的供应将有相应保证,近期出现电荒、煤荒的可能性不大。”

煤电荒背后

其实煤荒和电荒背后,更深层次的是煤电联动的预期。

此前2月份,中电联和多家发电企业呼吁启动煤电联动,缩短电价联动滞后期限,取消发电企业自行消化30%煤价上涨成本的限定,同时上调上网电价与销售电价3分/千瓦时,以弥补煤电联动滞后的价差缺口。

电厂的理由有二,一是合同煤兑现率低,只能依靠市场煤,二是煤炭市场价格过高,计划电难以承受,以致电厂亏损严重,无力蓄煤。

根据中电联的数据,自2003年以来,中国煤炭价格持续上涨,秦皇岛5500大卡煤炭价格累计上涨超过150%,但销售电价涨幅仅有32%。

而且中电联通过对煤价涨幅、煤电联动机制和输配电成本增加等因素测算,目前销售电价欠账约5.29分/千瓦时,其中煤电上网电价欠账3.38分/千瓦时,折合行业上网电价欠账2.88分/千瓦时,输配电价欠账2.41分/千瓦时。

时隔一月,随着部分地区的缺电和港口场存的减少,局部的电力缺口再次剑指煤荒和电荒时,其背后的煤电联动被再次揪出水面。

煤电联动政策始于2004年年底,当时国家规定,以不少于6个月为一个煤电价格联动周期,若周期内平均煤价较前一个周期变化幅度达到或超过5%,便将相应调整电价。

政策出台后,至今联动了四次,其间多次达到规定,并未实现联动。对于第五次联动,去年有消息称2010年10月后将启动,上网电价或平均上调1.5-2.5分/千瓦时,但至今仍被搁置。

从这次的缺电情况看,煤炭的价格涨幅不大。以5500大卡的电煤为例,相比于去年12月份,3月份的价格下降了20元左右,下降幅度为2.5%。

从涨价的幅度看,涨幅并没有超过5%,没有达到启动的“红线”,从情理上,煤电联动的电厂“意愿”是提高电价,而半年来煤价有所下降所以难以实现涨价目的。

事实上,国家发改委日前下发的《关于切实保障电煤供应稳定电煤价格的紧急通》也从另一个侧面关闭了重启煤电联动的可能。根据通知,发改委要求各地要采取有力措施,保障电煤供应,稳定电煤价格。“对电煤价格展开专项检查,重点查处煤炭企业变相涨价、串通涨价等行为。”

“不仅如此,下一步煤炭上涨的空间也有限,毕竟供暖季结束后煤炭供需进入淡季,动力煤的价格处于下行空间,大幅涨价的可能性不大。”李朝林表示,“所以说近期重新启动煤电联动不太可能。”

傅成玉的十分钟

上接01版

傅成玉的十分钟

在北京朝阳门二环路东西两侧,中石化新的总部大楼和中海油总部大楼隔路相望。从中海油大楼办公室走到中石化的总部大楼里,傅成玉用不了十分钟。

但对傅成玉来说,从中海油空降至中石化,两个总部大楼间的距离却价值1568亿美元。2010年《财富》全球500强名单中,中石化以1875亿美元的营业收入排名第7位;中海油则以307亿美元的营业收入排名第252位,两家公司的营收相差1568亿美元。

8日上午,原中石化集团总经理、现任福建省委副书记的苏树林和中海油总经理傅成玉同时出现在了中石化总部大楼,一同出现的还有中组部副部长王尔乘。之前,傅成玉已经在中海油与中层以上干部进行了告别。

中石化在总部大楼里召开了视频会议。王尔乘在会议上宣布了新的人事任命。傅成玉接替苏树林担任中石化集团党组书记兼董事长。与此同时,在中海油的总部大楼里,现任中石油副总经理的王宜林则将接替傅成玉出任中海油总公司党组书记兼董事长。

在视频会议上,苏树林正式向中石化的160万员工道别,傅成玉亦通过视频表达了自己加入中石化的感受。公开资料显示,傅成玉出生于1951年,比苏树林大11岁。从1982年开始,傅成玉就加入中海油工作,并在2003年成为中海油总公司总经理。

今年6月就将年满60岁的傅成玉出乎意料地空降中石化。在中组部的内部不成文规定中,中管央企一把手副部级干部最晚63岁退休,部级干部65岁退休。三大石油公司均属于副部级单位。内部人士称,傅成玉转任中石化,更多地被视为要带一把年轻同志。

此次空降,傅成玉并未担任中石化集团总经理,有消息称,现任中石化股份总裁王天普或将担任集团总经理职务。王天普现年49岁,在中石化内部素有“火箭干部”之称,38岁就上任中石化副总裁,一直被视为接班人培养。

补锅者王宜林

与此同时,在对面的中海油总部大楼里,王宜林将成为这里新的“主人”。4月8日之前,王宜林职位是中石油副总经理、党组成员。资料显示,王宜林现年55岁,在中石油高层中位列第三。王系江苏人,毕业于华东石油学院勘探系石油地质勘探专业和石油大学地球科学系矿产普查与勘探专业。

从1996年至今,历任中石油新疆石油管理局党委书记,中石油股份新疆油田分公司总经理、中石油总经理助理、中石油副总经理、党组成员。分析人士称,王宜林长期在新疆负责能源方面的工作,此次提拔,亦可视为对其在新疆多年辛苦的认可。

但在中海油内部,个别人士并不认为王宜林将会是带领中海油上岸后继续前行的旗手。内部人士称,王宜林主要是搞陆地勘探出身,之后在中石油集团内部也主要负责安全、勘探等工作。

“中海油上游资源主要在海上,下一阶段中海油面临最急切的问题是如何上岸,也就是如何发展中下游产业链,形成一体化的问题”。

中海油内部资料显示,公司规划到2015年左右要建成3个千万吨级的炼油装置,启动第二个大型炼化一体化基地。到2020年,形成世界领先的下游炼化业务。如何完成这些任务,对于王宜林来说都是不小的考验。

实际上,中海油在去年5月就已经进行了新一代领导层的布局。新添5位副总经理,分别是李辉、吕波、杨华、刘健、李凡荣。其中李辉、杨华、刘健、李凡荣同时进入中海油总公司党组。这也标志着新老领导班子的交接已进入关键时期。

离任者苏树林

在当天的中石化会议上,苏树林以一个鞠躬结束了他在中石化的精彩。2010年中石化集团利润接近千亿,某种程度上,他是圆满完成任务。

苏树林大庆石油学院勘探系石油地质专业毕业,系科班出身,在担任中石化总经理前是中石油副总经理、党组成员。

空降中石化后,苏树林的目标就是补“短板”。其在任期间最大的一项工程便是川气东送工程。川气东送工程从2007年8月31日开始动工,历时三年,总投资626.76亿元。

目前,川气东送工程已于去年投入商业化运行。从而缩短了与中石油在天然气领域的差距。2009年,川气东送工程共输送105亿立方米天然气。中石化的计划是将这个数字提高至120亿立方米/年,相当于1080万吨油当量。

在中石化内部苏树林威信很高。在担任中石化总经理两年内,苏树林几乎跑遍了旗下所有下属公司。据粗略测算,苏树林每个月都有数天时间在基层考察调研。

苏十分注重细节,对整个中石化集团的事情事必躬亲,甚至对身边随行摄影人员要穿正装也提出要求。在他看来,出去就代表中石化。苏树林在任期间十分低调,除了在股东大会上能够看到他讲话,其他时候很少能够看到他在公开场合发表言论。

在底层员工看来,苏树林来视察的时候往往和蔼可亲,这跟大多数领导视察地方一样。但在苏树林的下属看来,苏是一个不苟言笑的人。“在开内部会议的时候,很少看到他对旁边的人笑。”中石化一位中层干部称。

在内部讲话时,苏树林比较诙谐,往往脱稿,很少有人听着想睡觉,因为他讲话的时候往往直接切入主题,简单、务实。

不过,苏树林留下的任务并不简单,中石化要弥补自己的短板仍然需要费很大功夫。在任期间,苏树林给中石化定的目标是到“十二五”末中石化的海外油气资产占到整个集团公司的“半壁江山”。

但目前中石化和中石油上游的差距依然十分明显。2010年,中石油原油产量高达8.58亿桶,而中石化只有3.28亿桶,是中石化的2.6倍;中石油天然气产量628.6亿立方米;而中石化只有125亿立方米,仅是中石油的1/5。

如何进一步缩小与中石油在上游领域的差距,如今成为了继任者傅成玉的重任。



从传统的财务管家到着眼未来的战略家
CFO怎样实现角色转型?
中欧CFO课程,2011年7月(模块制),上海

CFO课程主要针对
- CEO的合作伙伴——CFO、财务总监或为企业最高决策者承担类似职责的高层财务经理
- 亟需加强财务知识,提升战略决策能力的董事会成员

CFO课程由五大核心模块组成
- 模块一:把握宏观经济环境与运筹方略
- 模块二:以价值创造引领企业增长
- 模块三:财务报表:变革、挑战与趋势
- 模块四:实施有效的成本控制与业绩评估
- 模块五:加强CFO的卓越领导力

CFO课程致力于帮助学员
- 突破传统思维模式,开拓战略视野
- 优化财务分析与规划能力
- 聚焦价值导向管理,成为企业的价值创造者
- 帮助企业在公众中,尤其在投资者与股东中建立并保持良好的信誉
- 优化配置资源,实现财务业绩最大化
- 协助设计合理的绩效评估体系,推动战略实施

“信息化时代,作为一名中国企业的CFO,如果你想提升自己,从优秀到卓越,从中国到全球化的能力,请选择中欧CFO课程。”

谭丽霞
海尔集团公司CFO

中欧CFO沙龙活动预告
中欧将于4月和5月在上海、深圳、北京举办题为“资本市场与信息披露”的CFO沙龙活动,详情请来电咨询。

详情请洽:
上海:徐女士 电话:021-2890 5300 / 139 0173 8667 电邮:xtina@ceibs.edu
北京:王女士 电话:010-8296 6681 / 138 1113 2016 电邮:wdanna@ceibs.edu
深圳:彭先生 电话:0755-3337 8137 / 139 2460 4653 电邮:pdavid@ceibs.edu

中欧同时提供为公司度身定制的公司特设课程,详情请查询网站www.ceibs.edu/csp

中欧高层经理培训:《金融时报》全球20强

中欧国际工商学院
China Europe International Business School
http://exed.ceibs.edu

人民币 IPO 香港破题 国际化进程加速

本报记者 席斯 实习记者 刘真真 北京、香港报道

本周，人民币国际化的进程又迈出了一步。

4 月 11 日，由香港长江实业集团旗下分拆出来的一只房地产信托基金将面向香港散户投资者认购，这只名为汇贤房托的基金将以人民币计价发行。

这，在香港，是第一次。

也因此，香港金融界正在全力迎接这个“新生儿”。

作为首例人民币计价的 IPO(首次公开募股)，汇贤信托发行的意义还在于，香港作为人民币离岸市场又多了一个投资渠道。

数据显示，截至 2 月底，香港的人民币存款已经超过 4000 亿元，今年底有望突破 8000 亿到 10000 亿元。但仍有一些人担忧这么多的存款是否能消化，投资者是否对人民币产品有足够的兴趣，人民币存款是否够量等问题接踵而至。

全港热恋人民币

按照计划，汇贤房托将于本月 29 日在香港交易所挂牌上市。

针对此次发行，南洋证券有限公司执行董事吴伟明说：“香港的券商都非常主动积极”。

“我们在系统上和银行方面都已经准备好，兑换方面也符合了银行方面的要求”辉立证券企业融资部主任陈英杰说。

渣打银行亚洲区高级经济师刘健恒也表示：“据我了解目前香港很多银行都在准备，因为银行在 IPO 里承担了很重要的角色，他们可以为券商提供资金流动性，券商本身并没有那么多的人民币存款”。

港交所也在第一只人民币计价的 IPO 审批前完成了系统测试。

事实上，首例人民币计价产品的火热发行只是人民币在香港遭遇热情的一个缩影。

去年香港人民币贸易结算额超过 5000 亿元，同时，香港的人民币存款也从去年年中的 800 多亿元猛增到今年二月底的 4000 多亿。据香港各界人士的预测，香港人民币存款今年底将达到 8000 亿到 10000 亿，2012 年底突破 20000 亿。数字猛增的背后是人民币国际化步伐的加快。

人民币国际化是指在中国境外，可作为交易的计算手段货币，作为储备货币，才是真正人民币国际化。而香港这个离岸中心就是要把人民币留在香港，推向世界。

“现在这些人民币存款大部分躺在银行账户上，没有什么大的用途，但大家都看到了他未来的前景”香港科技大学商学院院长郑国汉说。

欧洲一家投资基金近期在香港设立了办公室，只有一个工作人员，他也是驻香港办公室主任，他的工作是为基金提供准确的人民币产品信息、前期的准备等工作。

在香港的大街小巷，很多香港市民也在讨论人民币存款的规模，因为人民币存款至少比港币存款每年多出 3%-5%的收益，他们坚信人民币是升值货币。

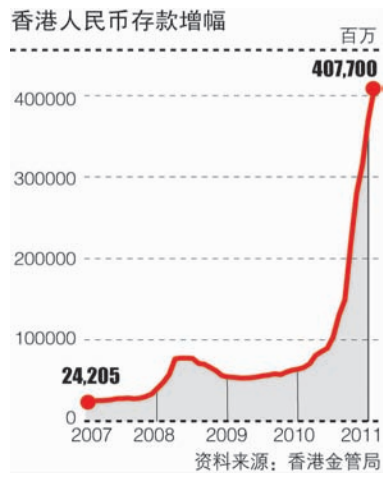
本报获悉，香港政府将很快推出以人民币计价的新产品，去年底推出人民币债券，下一步推出与股票有关的产品，主要是与股指挂钩的一些理财产品。

刘健恒表示，香港已经有很多结构性存款和人民币挂钩，他相信，只要钱在海外，香港会很自由发展人民币产品。

其实投资者一方面看重人民币的升值空间，另一方面他们对中国企业质量也比较肯定。“中国政府和企业发行的人民币债券很受欢迎，但现在量太小了”渣打银行中国区研究主管王志浩说。

按刘健恒的想法，人民币国际化主要是三步走。第一步走出去，刘建桓认为，目前中央政府可能更希望看到人民币通过贸易结算的方式走出去。

第二步怎么让人民币停留在海外，这是当前香港正在努力争取和准备的工作，香港通过提供更多投资用途和产品，激活这些人民币存款。



第三步是建立回流机制。现在已经有一些回流机制，比如去年人民银行已经开始容许特定的海外金融机构通过限额制度，将手上的人民币资金投资于内地债券市场，但需要更加开放，去创造更多的投资用途。

刘健恒分析，中央决策部门可能更想看到前两步，也就是如何让人民币走出去，因为第三步回流机制对于目前国际化来讲不是最迫切的。

香港的支撑

中国已成为世界第二大经济体，未来还会进一步发展，对这样的一个经济体，任何投资者都想参与进来，分享收益。

“问题是，现在国外的投资者买不了中国的楼，也不能买 A 股，也拿不到人民币，很着急，所以一旦有人民币产品出来，马上受追捧。外国投资者都在盯着新产品”王志浩对本报说。

随着人民币 IPO 的陆续审批，一些市场人士从担心如何使用人民币存款，已经转移到担心人民币存款是否足够。

据悉，近期香港交易所计划推出人民币“资金池”(TSF)，意在让投资者在未能通过其他渠道取得人民币时，也可以用港元在交易市场购买人民币股份。希望给市场资金支持，这也意味着香港交易所考虑到未来越来越多人民币股票可以买卖的时候，资金是不是够用的问题。

刘健恒分析，人民币是否足够，要看一看有多少类似 IPO 将要发生，其实目前汇贤 100 亿-120 亿人民币，人民币存款能够支持，但现在很难说 4000 多亿人民币存款究竟可以支持多少 IPO ，5 个还是 10 个呢？

“截止到去年 11 月，香港人民币的离岸价格和上海的价格非常贴近。这证明了香港的离岸人民币资金池已经开始发挥作用。”香港金融管理局总裁陈德霖在接受本报记者采访时表示。

香港人民币存款主要来自两个方面，贸易和旅游消费。其中贸易结算约占总的人民币存款的 80%左右。汇丰银行的客户很多都是贸易商，汇丰去年对自己的客户进行调查发现，20%的贸易商愿意用人民币结算。

这将是 4 万亿之多，未来人民币贸易结算还有很大空间。

香港政府正不遗余力的在推广人民币结算，陈家强表示，自己每到一个国家都不忘接触当地贸易商会，向企业游说人民币结算。

除了贸易和旅游带来人民币存款外，还有一种类型，比如国有企业买原油，需美元交易，但发现国内人民币兑美元 6.6，香港人民币市场是 6.5，那么这家国有企业就会把人民币送到香港，换成美元再做交易。这类交易带人民币到香港的比例并不少。

按渣打银行的预计，2011 年跨境贸易人民币结算规模将会超过 1 万亿，到 2015 年，年结算额达到约人民币 5.6 万亿。如此充足的结算规模，将给香港提供源源不断的人民币存款。

周法官“出轨”

上接 01 版

“除行政成本外，光教育培训成本就不菲，这笔经费到时候可能会出现麻烦。”老周说。

在建国初期“政企不分”、“国家办企业”的大背景下，决策层考虑到铁路是“国民经济的大动脉”，其运输具有跨区域性以及社会治安形势复杂等因素，参考前苏联模式，由铁道部代表国家对本系统实行全面管理，其中包括执法与司法。

老周的单位是基层专门法院，内设政治处、办公室、立案庭、审判监督庭、刑事审判庭、民事审判庭、执行庭、法警大队、研究室等 9 个部门。虽然机构不少，但全院上下加起来也就 20 多人。平日里事不多，比较清闲。有时候，还真是两张报纸、一杯茶过一天。最忙的时候是每年的春运和节假日，除了正常一些案件外，还要开展铁路运输方面的知识宣传。

他每个月的工资是 2780 元，加上其他补助，到手一共 3620 元。而地方法院同类职务的收入则要远高于这个水平。

每年地方法院院长都要向同级人大汇报工作，但铁路运输法院则是向地方铁路局汇报工作。老周每年都要陪同院长去铁路局汇报工作。

2009 年 7 月 8 日，中央机构编制委员会办公室 (下简称中编办) 发布了《关于铁路公检法管理体制改革和核定政法机关编制的通知》。消息传开后，院里像炸开了窝，一时间人心惶惶。老周身边的一些同事也开始四处活动，并打探消息，争取调往好的单位，甚至在吃饭、开会时都在讨论此事。

但此后一年多时间内，尽管社会舆论关注热切，改革却仿佛总在民众视线之外“偷偷摸摸”地进行。老周单位里沸沸扬扬一时的调动也逐渐平静。

老周说，因为涉及的面太广，真正的阻力在于如何解决铁路法院退休人员的待遇衔接、改革后铁路法院的财物分配等等问题。

此外，铁路高层内部也有分歧，地方上也不愿意增加这个负担，因为一旦归属地方管理，铁路法院所在地的县、市政府财政都要掏钱。以往人员、经费上铁路公检法机构全都由各级铁路局负责，人事也由同级铁路局的组织部门管理。

出路

老周也开始暗想自己的出路：转轨成功，继续接任副院长，朝好的方面想，或许还可以调任更高职务，但坏的方面，他没敢想。

忧虑多了，做起事来比较容易分心。他喜欢钓鱼，但现在经常丢三落四，每次不是忘了带鱼饵就是忘了带钩子，只能回去拿齐再钓。出于对丈夫的关心，老周的妻子开始替老周活动，打探消息，甚至要求老周和她一起去“未来可能”的单位领导那儿活动活动。

老周说，女人家总是想得比较多，怕他失业。但实际院里已经说好，万一转轨不成功，将可以根据工龄相应地进行一次性补偿，或者帮助协调岗位。

在老周看来，尽管铁路法院执行的是国家法律，法院法官也是按照《法官法》来任命的，但是他们的身份比较尴尬——只是铁路工人，而非公务员。一旦转轨，得到公务员身份，能够更加保障审判的公正性和权威性，这是司法进步的体现。

把公检法从铁路系统中剥离出去，不仅让铁路系统回归了它自身的合理定位，也让司法机关摆脱了部门利益的牵制，维护国家法制的统一和司法的独立。“实际上公检法与铁路的分家，是司法改革和铁路改制的双赢。”老周说。但令他不安的是，一旦转轨，自己可能无法像以前那样清闲，且还面临着竞争。他会不会继续做副院长，一些待遇是否还能保留，如果无法转为公务员，他的出路在哪儿？今年已经 50 岁了，自己会不会失业？

此外，由于铁路案件专业性很强，小到专业术语、大到规章制度，外行人来做，会遇到很多具体问题。所以，基本上与铁路相关的案件都由地方铁路法院来操刀。

行业司法系统的流弊一直被外人所诟病，其公正性也被质疑。“都说是儿子审老子，老子审儿子，但其中的细节，外界未必明白。”老周认为，日后转轨，一旦分配不均，对打击铁路犯罪会是一个削弱。

>> 相关报道见 09、10 版



中国海外投资地图系列报道之三

走进阿根廷:打开机会之门

本报记者 张斌 实习记者 吴海珊 北京报道

如果拿起一个地球仪,可以看到有个国家正好与中国两端相望,那就是阿根廷。

它美丽、富饶、资源丰富。

当中国企业正在迫切走出国门的时刻,对面的阿根廷向他们敞开了机会的大门。

南美的"亚洲速度"

作为新兴经济体的一员,阿根廷2010年的经济以一组漂亮的数据收尾。

阿根廷国家统计局3月18日公布的报告显示,2010年阿根廷国内生产总值(GDP)增长9.1%,恢复到金融危机前的高增长水平。

报告指出,去年阿根廷工业生产增长强劲,全年工业产值增长9.7%,其中龙头产业汽车工业增幅更是达到了40.6%。

阿根廷另一支柱产业农业在去年也取得了成果,粮食总产量达9600万吨,与2009年相比增幅高达55%。

布宜诺斯艾利斯证券交易所所长埃德蒙·盖比认为,阿根廷的经济正在"以亚洲速度增长"。

作为拉美州的一个大国,阿根廷可能将迎来它的"黄金十年"。美洲开发银行行长莫雷诺对拉美未来十年的前景充满信心。他说:未来十年将是拉美时代。世界经济恢复主要依靠亚洲和拉美。

在达喀尔拉力赛赛车的轰鸣声中,阿根廷民众迎来了"火热"的2011年。

阿根廷经济有望在新的一年里延续高增长的势头。据阿根廷《号角报》近日报道,阿根廷企业家对2011年本国经济的乐观指数高达70%,比2010年的30%增加了一倍多。

中国拉美研究所经济研究室黄志龙说:"阿根廷的经济增长速度对外资的吸引正在加大,它丰富的土地和能源资源也是更多企业所看重的。"

但是,作为2011年全球经济前景最好的国家之一,阿根廷也面临着一些不容忽视的问题,其中通货膨胀最受各方关注。

阿根廷经济学家和研究机构预测,阿根廷去年全年的通胀率达25%至30%左右,2010年11月的通胀率更高达40%。

事实上,严重的通胀已经影响到阿根廷经济生活的方方面面,油价的上涨即是严重通货膨胀的一个缩影。

中国山东烟台冰轮集团从去年开始到阿根廷考察,准备到那边设厂和销售网点。在考察中,集团的王科长说:"阿根廷最大的问题就是通货膨胀和政府腐败。"

阿根廷"再工业化"与中国机会

在考虑拉美发展前景和本国国情的前提下,阿根廷今年2月宣布将实施"2020年工业战略计划"。

根据这一战略计划,在未来十年内,阿国内生产总值将保持年均5%的增长速度,其中工业产值年均增长速度将达到7%;到2020年,阿国内生产总值将有望提高至5807.09亿美元。

事实上,"1982年危机"之前,阿根廷曾经推行了近半个世纪的"进口替代工业化"政策。

所谓"进口替代政策",是指一国采取各种措施,限制某些外国工业品进口,促进国内有关工业品的生产,逐渐在国内市场上以本国产品替代进口品,为本国工业发展创造有利条件,实现工业化,这是一种内向型经济发展战略的产物。

一般做法是国家通过给予税收、投资和销售等方面的优惠待遇,鼓励外国私人资本在国内设立合资或合作方式的企业;或通过来料和来件等加工贸易方式,提高工业化的水平。

使用提高关税、实行数量限制、外汇管制等手段,限制外国工业品进口,以使国内受进口竞争的工业在少竞争、无竞争的条件下发育成长。

但这一政策并未使阿根廷脱离初级产品出口,强化工业生产的目的也并未达到。

直到,卡洛斯·梅内姆在1989年一系列戏剧性变化中掌握了政权。他终止了庇隆主义的一贯政策,而采取了新自由主义的一系列政策:削减开支、开放市场和私有化。

90年代,阿根廷度过了一个美好的年代,那是一个经济奇迹出现的年代。高度的腐败和混乱的管理似乎被一系列自由市场改革和大量外资的涌入所扫清。多年的高通胀和经济不景气被比索钉住美元的稳定汇率和每年稳定在8%的经济增长率所取代,在墨西哥和亚洲的金融危机中似乎毫发未损。

一夜之间,阿根廷的改革成了自由市场改革的典型案例。它对一切进行私有化,限制工资,限制社会性开支,保持货币稳定,向外资敞开大门。其目的是想通过私有化使阿根廷成为吸引外国资本的一个热点。

国际金融界的上层人物对阿根廷私有化政策感到满意,为阿根廷赢得了"外资投资环境"得到改善的赞誉,外国资本和相应的税收曾一度大量增加。

时间不长,大好的一切就轻易地陷入不断加深的经济萧条、不断攀升的失业率和不断增加的债务中。

黄志龙说:"阿根廷新近宣布的2020年工业战略计划实质上是一个再工业化的过程。"

中国社科院拉美所经济研究室副主任杨志敏向投资阿根廷的企业发出了一个警告:"这种内向型的发展战略可能会带来一些限制性的政策,如进口管制或者关税。因此,对阿根廷投资要关注阿根廷的经济发展模式。"

> 阿根廷的经济增长速度对外资的吸引正在加大,它丰富的土地和能源资源也是更多企业所看重的

但是黄志龙认为阿根廷这个"再工业化"的过程不可能再回到1982年之前的老路上去,除非他们实行"激进的国有化",这应该是不可能的。

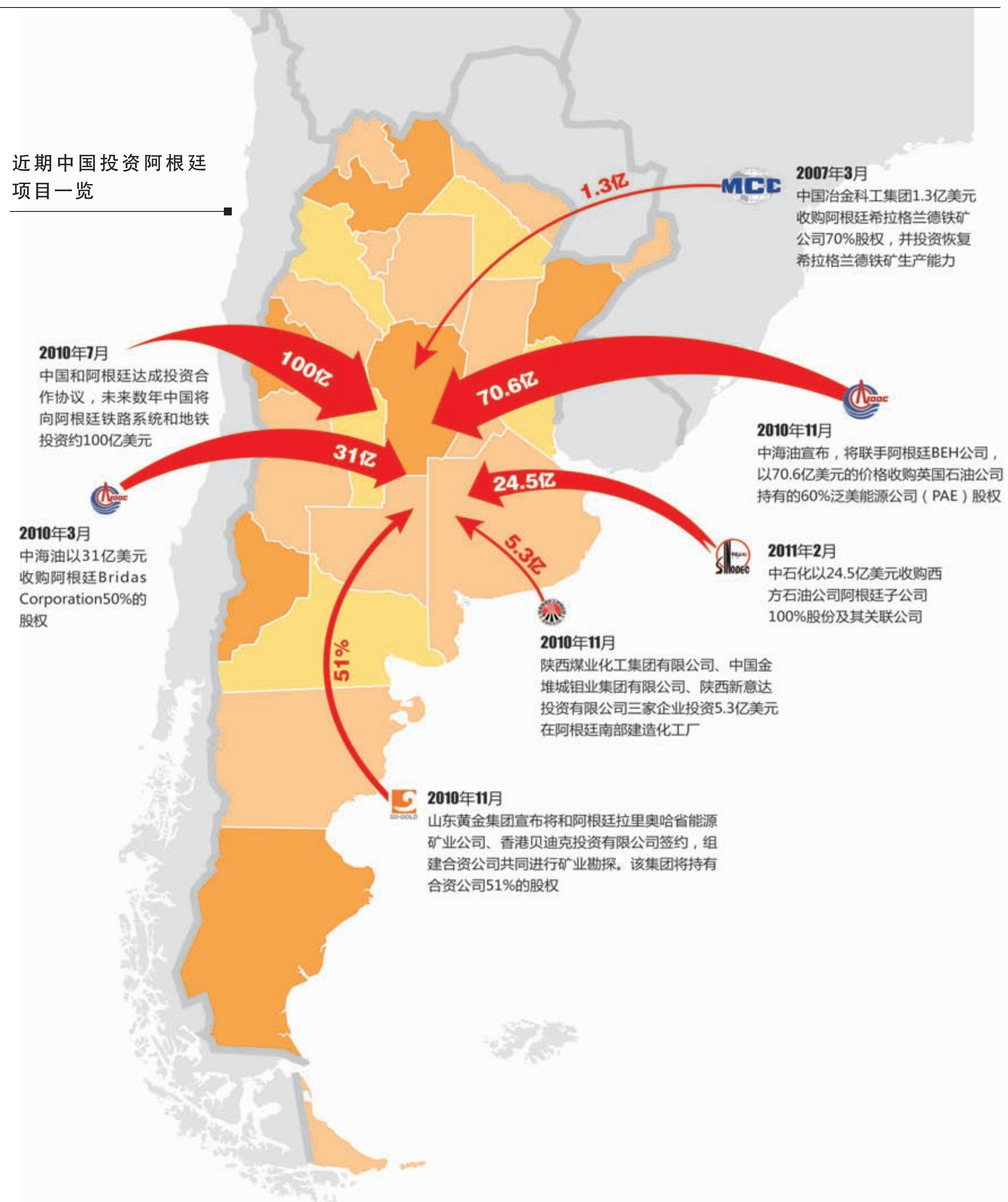
而且,黄志龙认为,阿根廷"再工业的过程"反而是中国的机会。他说:"阿根廷在新自由主义时期受了欧美资本的伤害,现在对这些钱有些又爱又恨,因为他们现在在国际上的主权债券融资级别还是垃圾的级别,融资很困难,非常缺钱。"

"对中国的新贵资本,他们要平和些,若即若离。整体的态度就是欢迎中国的投资,不欢迎中国的产品。"黄志龙说。

2011年是阿根廷的政治大选年,很多人关心这会不会影响阿根廷的后续经济政策。按照常规来看,在大选年,一般都会采取一些比较保守的政策。

杨志敏和黄志龙均表示,阿根廷是一个开放的经济体。无论哪个党上台,都不会做出太大的改变。

"总体上说,阿根廷是一个温和的经济体。"黄志龙说。



中国公司阿根廷寻矿记

本报记者 张斌 实习记者 吴海珊 北京报道

对于中国公司,走出国门最原始的冲动是——去寻找那个舞台。

"中国的矿产资源有限,国内矿产资源储量少、种类也少。有了资金能力和技术专业能力之后,我们需要一个新的平台来施展自己的能力。"北京中地调南美资源投资有限公司(下称中地调)副总经理徐国忠说,"国内矿产资源面积就这么大,大家翻来覆去地找,而且炒作矿权的现象也很严重。"

在经过一番思考之后,中地调决定主动去寻找那个舞台。

"对于我们投资者来讲,拿出钱来做这个事情,是真正的想让这些钱发挥作用。"徐国忠说,"当然我们想的还是能赚钱。"

先驱

中地调是从2007年着手境外投资工作的。

徐国忠介绍,那段时间频繁出去考察,包括也门、吉尔吉斯、坦桑尼亚、外蒙古、澳大利亚等都有考虑过。

"选择的时候我们主要考虑两点,就是这个国家的经济环境和政治环境。"徐说。

最初的抉择很困难,因为不管选择谁都是一个"两权相害取其轻"的过程。

非洲的资源比较好,但是政治环境很差,而且经济欠发达。所以这类地方做短期投资还可以,长期的就难以保障了。

然后想到的是亚洲国家,相对来说距离较近,从安全角度考虑,这里是比较适合的。但是有些矿产资源丰富的国家腐败现象比较严重。他们也是站在本国百姓的角度去考虑,对国外投资的公司来讲不够稳定。大多时候,很可能是投入成本了,但是事情办不成。

澳大利亚是一个相对比较成熟的国家,可是越成熟的国家要求越高,投资的起点也比较高。去了之后,在很多方面会有限制。

> 阿根廷是个对资本'严进宽出'的国家。而且他们公司的注册非常简便

阿根廷不一样,"我们过去之后的第一感觉就是,它有很多的机会可以介入。"

当时已经是2008年了,公司的专家在那里考察了一个月。

"我们过去的有投资方面的专家,也有地质方面的专家。到了那里发现,阿根廷地质开发的程度都比较浅,在技术方面投入的也比较少。但是,这个国家的矿产资源还是相对丰富的。"

而且阿根廷对投资的矿业企业有着一系列的优惠政策:包括30年的财税稳定期;勘查费用的双倍减免(包括考察、调研、勘探等);加速折旧政策等等。

"而且盈利后资金的流动也很容易,阿根廷是个对资本'严进宽出'的国家。而且他们公司的注册非常简便。"徐国忠说,"我们去投资,这些都不是最重要的,最重要的还是政治经济稳定和良好的人文环境。"

这是选择阿根廷的优势,当然也存在着一些困难,例如距离遥远;国家相关机构办事松散、效率不高;还有阿根廷政府各个部门之间的沟通协调欠佳,是现在最大的问题。

徐国忠说:"部门各自为政是企业最棘手的问题,例如移民局定的一些标准,其他部门会不承认。"

舞者

矿业方面,中地调和中国冶金科工集团(下称中冶集团)算是进入阿根廷的始作俑者。最初的适应期过后,中地调开始试着在这个舞台上跳舞。

2009年,中冶集团以1.3亿美元收购阿根廷希拉格兰德铁矿公司70%股权,并投资恢复希拉格兰德铁矿生产能力。"现在已经开始出矿了。"徐表示。

中地调公司现在驻阿根廷的员工有几十个人,其中十个是中国人,其余是阿根廷本地人。前期投入的资金大概在2000万-3000万人民币。在进入阿根廷三年后,公司与阿根廷主管地质矿产的各管理部门建立了合作关系,掌握了阿根廷的地质勘查和矿产资源开发方面的现状、投资以及相关法律和运作程序。

"接下来我们正准备有更大的资金进入阿根廷,不过国内外对资金的审核非常严格,时间上可能会慢些。"徐国忠说。

徐国忠说:"考察中我们也了解到,阿根廷在矿业方面的人才很少。我们公司更侧重的是前期找矿、勘查的工作,尤其现在的中国国内,很多企业有了一定的资金能力之后,想介入矿产资源行业,但并不懂这个专业。他们需要有一个他们信得过的,能给他们正确建议的人。"

"阿根廷人看到中国人越来越有资金上的实力,现在也愿意把矿业资源卖给我们。"徐说。

中地调推出的产品并不是帮人找矿这么简单,徐国忠很形象地做了一个比喻:"我们的产品就像杯子,从杯子最开始——就是开采石子开始到最后推出这个杯子,客户想要哪个阶段的产品我们都可以提供。我们可以一起去考察,找这种沙子、加工、再提炼……最后出来杯子。如果你说想买这种粗体石英,我们也可以提供。"

"我们提供不同阶段的产品,不同阶段的东西价格不一样而已。你可以根据自己的情况来选择。"他说。

最初的选择之后,中地调已经开始在这个舞台上跳舞。

现在中地调的手里还有一些矿权,但是并没有急于向外推出,还在进一步地勘查。有了更确定的认识之后,会做成产品出售。

中国的企业是从2009年开始大规模地进入阿根廷的,作为先驱的中地调和中冶做的是不尽相同的事情。"在找到合适的矿业资源后,我们除了自己投资,也会推荐给其他企业。"徐国忠说。

徐国忠说:"我们的目标是,立足于阿根廷,将面辐射于整个拉美地区。我们会在这扎下来,争取一点点的胜利。"

期待中国服务与金融业投资阿根廷

——专访阿根廷驻华商务参赞Juan Carlos Paz

本报记者 张斌 实习记者 吴海珊 北京报道


Juan Carlos Paz

比约定的时间提前了15分钟,记者来到阿根廷驻华大使馆的时候,商务参赞Juan Carlos Paz正在一间大办公室里忙着和两个助理整理一堆材料。

他停下手中的事情,拿出来厚厚的一堆资料,开始和记者聊起中阿的投资情况。约定的采访时间是20分钟,可是当采访结束的时候时间已经超出了一倍。

经济观察报:中国企业在阿根廷的主要投资领域和投资方式是什么?

Juan Carlos Paz:早期中国企业在阿根廷投资的主要领域是渔业和渔产品,据中国商务部提供的资料显示,中国在阿根廷投资的13家公司中有两三家都是做渔业的。从目前来看,中国期望在阿根廷的投资领域是多种多样的,涉及很多行业。已经投资的项目主要有石油、化工产品、通信、交通、农业、基础设施建设,还有矿业。从投资金额讲,石油等能源的投资份额最大,第二位是交通方面。

在投资方式方面,一般是中国企业独立投资,还有些中国企业在阿根廷注册了公司,成为完全阿根廷的公司,或者是合作公司。

经济观察报:阿根廷希望中国企业投资的领域是哪些?二者之间是否存在差异?

Juan Carlos Paz:中国期望在阿根廷投资的领域和阿根廷希望中国投资的领域肯定是有差异的。比如说,阿根廷希望中国能在服务行业、信贷和银行等方面投资,这些是阿方比较看重的,目前中国还没有开始投资。

经济观察报:阿根廷政府会给在阿根廷的投资企业提供哪些优惠政策?

Juan Carlos Paz:阿根廷政府会给在阿根廷投资的企业提供一些优惠政策,这些投资的优惠政策不只是给中国的,而是所有投资阿根廷的外国企业都会享受到的优惠。

阿根廷的优惠政策主要有两方面:一方面是国家的,一方面是各个省促进投资系统的项目。国家的优惠政策是所有的投资企业都享有的,各个省的优惠政策则是按照当地的实际情况来定的。有些省、地区专门生产哪些商品、或者属于自由港、或者对某个项目特别感兴趣,肯定在劳动力、银行贷款、税率等方面都会有一些优惠政策。比如说,火地岛属于自由区,如果投资企业是在指定的领域进行指定的投资,不光会享受国家的优惠政策,当地也有优惠政策。但是,由于各个省之间的优惠政策不一样,所以在批文的过程中有一些手续办理起来会比较慢。

目前中国去阿根廷投资的企业都是非常严肃的公司,而且都是非常重要的公司,阿根廷对这些公司的政策还是取决于这些公司的大小以及它是在哪方面进行投资的。

经济观察报:中国企业在阿根廷的投资占到阿根廷外商投资的份额比例是多少?我们掌握的数据是2010年阿根廷是中国的第四大对外投资国。

Juan Carlos Paz:关于具体的投资份额,不光是我们,中方也不知道中国的投资在阿根廷的具体份额。不过比较一下中国对外投资的份额,中国对阿根廷投资应该是一个比较小的比例。中方是近五年才开始鼓励中国企业向外投资,对整个拉美的投资,中国政府也就是这两年才开始积极的推动。虽然最近这两年中国企业在阿根廷投资的数量和领域确实在不断增加,领域也在不断地扩展,但是第四大投资国确实不能确认。

经济观察报:你觉得中国企业在向阿根廷投资过程中要注意哪些问题?

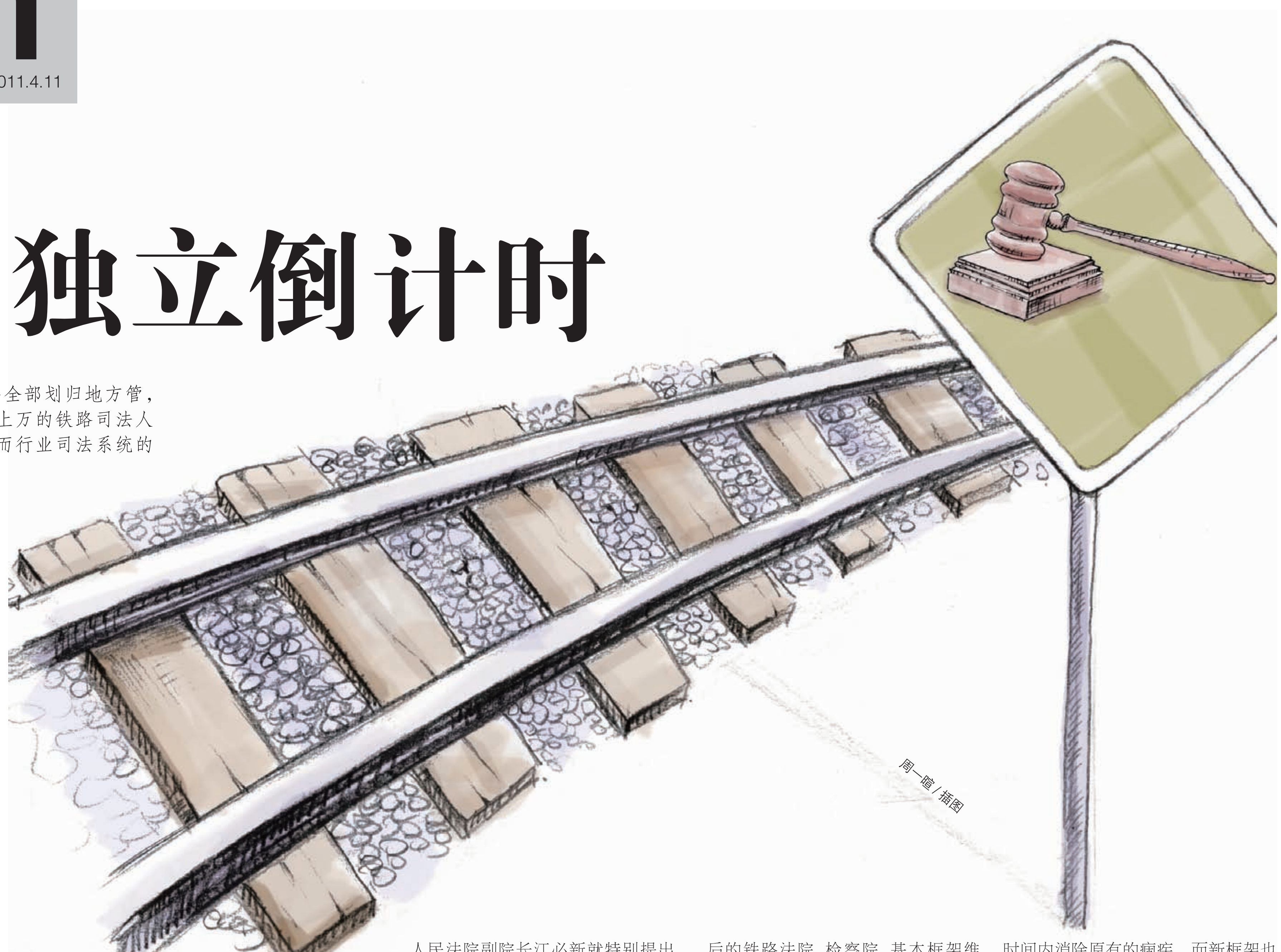
Juan Carlos Paz:我认为去阿根廷投资的公司首先要把自己的项目确定好了,通过官方的机构,找相关的行业、相关的阿根廷的公司,以及各个省的官方机构了解情况,保证这个项目能够切实有效地进行。这是最重要的,找到一个切实、可行的合作伙伴是非常重要的,等签了合同以后,就主要是一些商业上的风险。

经济观察报:阿根廷对中国企业投资态度是怎样的?会不会外界所称的对中国扩张的担心?

Juan Carlos Paz:阿根廷对中国的投资是非常感兴趣的,也在积极推动一些项目吸引投资。一些具体的项目是需要信贷保证的,正好中国也有条件提供这种信贷条件。同时,还有一些领域是阿根廷做了推动投资,但是中国还没有介入的,比如上面提到的服务于银行和金融领域。希望以后中国能在阿根廷的这些领域进行投资。至于对中国扩张的担心阿根廷没有,无论官方还是非官方的都没有这种担心。

铁路司法独立倒计时

今年6月底前,全国各地的铁路法院、铁路检察院要全部划归地方管,这意味着运行了近30年的体制将终结。我们关注的是,上万的铁路司法人员将面临怎样的命运?改革又将以什么样的步骤展开?而行业司法系统的流弊能否就此清除?



广铁司法系统分拆路线图

本报记者 杨兴云 广州、肇庆报道

面对即将到来的变化,黄向东感到很迷茫。

年届五十的黄向东从法律院校毕业后,在肇庆铁路法院工作了10余年时间。他对记者说,当初之所以选择从大城市到肇庆来,主要的原因就是冲着"铁路因素",其间还托了不少关系,几经周折才最终搞定。

"没想到,本来再干几年就可以退休了,又回到原点。"黄向东说。他认为,接下来可能在工作方式和心理状态方面都将面临新的问题和挑战。

他对记者说,在中国,铁路一直以来就是一个很另类的地方,与地方在很多方面,甚至工作思维上都有微妙的差别。这种转换,具体到个人确实是一个很大、很现实的东西。

他表示,如果再面临收入下降,压力肯定会放大。

"然而,时至今日,具体怎么改,工资待遇依照何种标准,大家仍然是两眼一抹黑。"黄向东说。据他了解,铁路司法系统在移交地方管理之后,工资待遇也将完全归属地方,这是他们最为人心惶惶的地方。

事实上,不仅黄向东,一直研究交通运输领域的专家对此也不无担忧。中山大学港澳珠三角研究中心教授郑天祥对本报记者说,尽管铁路司法系统移交地方符合改革的大方向,但是,随之而来又将产生一系列新的问题。

"一直以来,中国的铁路系统与军队有着密切的关系,无论在管理、执行乃至保密工作等方面都是如此,因此,外界曾经有对铁路系统'针扎不进,水泼不透'的说法。"郑天祥说。他表示,一旦隶属关系改变,必然会给相关司法系统在案件的立案、侦查及协调方面带来问题,由于一些相关事宜需要在各省之间协调,信息难免会有迟滞。他担心这会对铁路运行的正常秩序带来影响。

因此,"相关领域的改革采取怎样的方式,安排相当时间的过渡区十分关键。"郑天祥说。

但不管如何,大局已定。被称为中国计划经济"最后堡垒"的铁路司法系统终于开始步入倒计时。

3月13日,最高检察院检察长曹建明透露,铁路检察院转制划归地方的政策中央已经批准,目前正在部署落实。随后,全国政协委员、北京市检察院副检察长甄贞表示,今年6月底前,全国各地的铁路法院、铁路检察院要全部划归地方管。

按照中编办和两高三部联合签发的《关于铁路法院检察院管理体制改革若干问题的意见》,此次铁路司法系统改革的思路,将要把原来一直隶属于铁道部的铁路运输法院、铁路运输检察院的财权、人事权划归地方司法系统,其与铁道部的关系仅只保持业务方面的联系。

此次改革完成之后,一直属于铁路企业员工身份的铁路司法人员在经过一系列的门槛筛选之后,将整体变身为国家公务员。

按照上述《意见》的设想,改制完成之前,各级铁路法院、检察院将有3年时间的过渡期,用于完成各项移交工作。

广铁进程

广铁司法系统的改革已经有了明确的时间表。

按照广东省的安排,广州铁路检察院移交工作要在2011年上半年完成。

据广东省检察院法律政策研究室主任张和林介绍,按照统一部署,今年6月前,广州铁路运输检察分院和所属广州、肇庆、长沙、衡阳、怀化铁路运输检察院将从广州铁路(集团)公司全部分离。

铁路检察院与铁路企业分离后,经费由省级地方财政预算予以保障。列入地方财政预算前,由所在铁路局(公司)按照规定的标准予以保障。

"此次铁路检察管理体制改革的主要任务是,铁路运输分院、铁路运输基层检察院与铁路企业全部分离,纳入国家司法管理体系,一次性移交给驻在地的省党委和省级检察院,实行属地管理。"张和林说。

具体来说就是,广东省的广州铁路运输检察分院和所属广州、肇庆、长沙、衡阳、怀化铁路运输检察院将从广州铁路(集团)公司全部分离,其中广州铁路运输检察分院及广州、肇庆铁路运输检察院划入广东省管理,

> 在广铁集团,改革隶属关系之后,人事权和财权划归地方,但在工作业务方面,仍然要接受铁道部的指导

长沙、衡阳、怀化铁路运输检察院划入湖南省管理。同时,各省检察院和广州铁路运输检察分院依法领导长沙、衡阳、怀化铁路运输检察院的检察业务工作。

张和林表示,铁路运输检察院脱离铁路系统有利于保护检察权的独立与公正。据他介绍,去年年底,最高检和最高法已开始部署铁路运输检察院划归地方一事。

在人事政策方面,此次人员过渡的范围为铁路检察院2009年7月8日(含)在职在编的干部。其中,符合公务员法、检察官法、人民警察法规定条件的检察官、已授警衔的司法警察、检察辅助人员、军队转业干部,已通过司法考试或省级公务员考试的司法行政人员,担任副科级以上领导职务、副调研员以上非领导职务干部,实行考核过渡。其他不属于上述考核过渡范围的人员,一律实行考试过渡。经考核、考试合格的,使用政法专项编制进行身份转换,实行公务员制度。在2009年7月8日前已经退休的,按照铁路原来企业的体制办理退休的手续。

张和林介绍,广州铁路运输检察分院及基层院人员的过渡问题,将由广东省委组织部会同省检察院和所在铁路局根据公务员法组织实施。

此外,铁路检察院与铁路企业分离后,经费将列入省级地方财政预算。在列入地方财政预算前,由所在铁路局(公司)按照规定的标准予以保障。

随后,广东省高级法院相关人士表示,根据国家及广东省的统一部署,广铁法院系统的改革工作也将统一推进。

收入喜忧

"现在看来,在全国铁路司法系统的改革方面,还是走在了前头。"广东省检察院有关人士向本报记者表示。他说,就他了解到的情况,如此动作的改革,阻力之小,这在以往的历次重大改革过程中都是难以想象的。

他认为,之所以如此的根本原因在于,广东有改革开放奠定的比较好的市场环境。

上述人士的观点得到广州铁路运输中级法院有关人士的部分认同。

谈到目前院内人员的情绪,广州铁路运输中级法院政策研究室主任袁荣杰表示,很积极,很平静,大家都在耐心等待上面的安排部署。

外界传说由于担心与新体系的衔接方面出现问题,广铁法院系统已经停止受理相关案件。对此袁荣杰表示,绝对没有这样的事情。

此外,他还否认外界议论的广州部分的广铁法院移交地方后,收入可能会增加一倍的说法。

"按照目前掌握的情况,广铁法院的收入与地方相比并不会少,可能还要好一些。因此,移交地方之后,很多地区可能出现收入下降,"袁荣杰说,"广州、深圳不会有这种情况,长沙问题也不大,但广东其他地区以及湖南的更多区域,情况就很难说了。"

袁荣杰的担心并非多余。肇庆铁路法院有关人士就向记者表示,铁路系统的收入待遇与地方相比还是具有较大的优势,移交地方之后,收入就面临下降的问题,这对于稳定人心无疑是一个负面影响。

有消息称,最高人民检察院和最高人民法院曾经就此作过联合调研。结果发现,对于此次改革,广州和上海的态度最为积极,而一些内地省份的铁路"两院"大都持反对意见。

3年过渡期是必须的

当下的铁路司法系统是新中国在建国初期模仿前苏联建制而设,专司管理铁路沿线发生的案件,并对铁路所属工厂、企业、专属铁路居民生活区、铁路院校等发生的法律纠纷享有管辖权。财权、人事权以及业务指导关系均归铁道系统。

由于财权和人事权的隶属关系的原因,其司法的独立性及公正性一直备受质疑。对此,一直流传的经典说法是,铁路司法实质上是"儿子在审老子",甚至有分析人士更将其比喻为"山寨版的司法系统"。

在此背景下,长期以来,要求铁路司法系统改革的呼声一直此起彼伏不绝于耳,每年的全国"两会"上,相关问题都会受到社会各界关注。

"通过改革,意味着铁路司法系统将由一直以来的企业执法转变为国家执法。"广东省高级法院一位相关人士表示,这将进一步维护法治的统一和尊严。

在此之前召开的全国铁路法院检察院管理体制改革工作会议上,最高人民法院副院长江必新就特别提出,铁路法院体制改革,是中央确定的重要司法改革任务。

江必新表示,铁路法院体制改革,是确保法院依法独立公正行使审判权的必然要求,是健全现代企业制度、促进铁路企业发展的必然选择,是建立一支高素质铁路法院队伍、优化司法职权配置的现实要求。

鉴于各地情况差异过大,中央的《意见》仅仅是一些大原则和方向性的,并没有具体的改革方案,而是要求各地铁路法院、检察院根据自身的经济状况人员体制的不同,积极探索适宜自身的改制方法。

"从广东的情况来看,移交地方后的铁路法院、检察院,基本框架维持原有状态,工作职能仍然针对铁路系统。"广东省高级法院有关人士表示。

他认为这样的改革方式有利于减轻震荡,使移交工作实现平稳过渡,并且在工作移交的同时,能够保持连续性。

改革隶属关系之后,尽管人事权和财权已经划归地方,但在工作业务方面,相关司法系统仍然要接受铁道部的指导。

"这在某种程度上意味着,改革之后的铁路司法系统将会出现人权与事权的分离。"上述人士表示,加上人员结构基本不变的背景,因此,很难在短时间内消除原有的痼疾,而新框架也需要时间来磨合。

肇庆铁路运输法院一位人士表示,铁路管辖的案件与地方案件相比,具有流动性、跨区域、变化快等特点,原来的体制尽管存在缺陷,但毕竟关系的协调全都在铁路系统内部,现在隶属关系出现条块分割、属地管辖,其工作的响应效率难免大打折扣。

"属地管理在事实上不仅给原有的司法系统增加了行政层级,同时还将带来业务了解熟悉的过程。"该人士表示,从这个角度上看,上面提出的3年过渡期,不仅"非常必要",甚至"不可或缺"。



铁路司法独立倒计时

8年，未完成的剥离

本报记者 温淑萍 北京报道

从2003年，确定铁道部公、检、法以整建制的方式剥离地方开始，至今8年有余。

这是一场关乎人事、财权的改革，旨在将铁路公安、铁路检察院、铁路法院的人事权、财物管辖权，从铁道部剥离出来，纳入国家司法人财物的管理体制。

目前，铁路公安总人数达7万人。铁路检察院达70家，人数在4000左右。铁路法院也为70家，达3000人。三方人数的总和接近8万人。

除青海、西藏未设铁路公检法外，8万人分布于29个省市。

“这是一场大规模的改革，这些年推进得虽然艰辛，但即将看到希望。”据法院人士介绍，由于各个地方人、财、物厘清的时间进度不一样，剥离的进度也不同，但今年6月可以说是一个分界线，改革将在此时取得决定性进展。

目前，剥离工作正在各地进行中。

人员分离

铁路司法系统是新中国在建国之初期模仿前苏联建制而设，与地方性法院共同遵守国家宪法与统一的法律体系。

地方性公检法，人事由地方党委、地方人大管理；运营性支出、人员工资均由地方财政拨付。如最高院的经费均由中央财政下拨，地方法院由地方财政支付，在多数人眼里，地方性法院姓“公”。

但公检法人事、财物的管辖权游离于国家司法管理体系之外，归铁道部管。人事的任命、调动，和人员工资、办案经费、办公环境都是铁道部负责，在社会人士眼里，铁路公检法姓“铁”。

“人们怀疑铁路司法不公是有依据的，因为企业给你提供了所有办公经费。”河南邓州市检察院一位人士说。

从2003年开始，在“司法独立、公正”的呼吁下，铁路公检法改革列入议题之列。

直到2009年，国家公务员局与铁道部联合会议后，改革序幕真正拉开，公安作为试点先行。

而关于这场改革，事实上是一场管辖权的变更。主要涉及人员过渡、财产移交、案件管辖三个方面。

在人员过渡方面，国家公务员局拿出了国家司法体制内的编制。

依据2010年12月中编办和两高三部联合签发《关于铁路法院检察院管理体制改革若干问题的意见》(以下简称《意见》)，铁路公检法系统人员原则上全部并转地方，但有特殊要求留铁道部转岗的酌情另行安排。

由于之前，铁路公检法人员的身份为铁道部企业性事业编制，不属于国家公务员范畴，在这次并转中，铁路公、检、法各自实行了公务员考试。

“其实也不是严格意义上的公务员考试，只是对人员素质的一个把关。”据铁路法院一位人士说，除了个别年龄较长，业务水平与现行知识脱节严重的员工之外，几乎所有人都考过了。

未过关的个别员工，由铁道部另行安排转岗。

凡是考核过关的公检法人员，均列入国家正式司法编制。

事实上，这一次铁路公检法人员的公务员身份转变，也集结着地方公检法人士羡慕的眼光。

> 这次改革中，比较复杂的环节是财、物的厘清。相比债务、车辆、设备，解决办公用房是更大的难题

在地方各级公检法体系中，部分人员为司法系统编制，而有些公检法系统在业务量大、人手少的情况下进行过另外的招聘，新进的人员只有地方性的事业编制。

“在一个执法人士的眼里，进入国家司法体制编制，那是一件荣耀的事，也证明了你的实力。”一位公安说。

目前，一个具有处级身份的铁路公安，一个月的工资收入大致为1万元，但如果转入地方，收入可能只有5000元左右。在收入下降的情况下，一些铁路公安人士仍然在转与不转中徘徊，出现“想走，又想留”的矛盾，就是因为对国家司法体制编制的向往。

“如果转的人越少，地方越高兴，上面给了1000个国家司法编制，来了800人，那剩下的200个编制就可以给现在没有国家司法编制的人了。”北京二中院一人士说。

“上世纪80年代，铁路高价法院撤销的时候，人员可以申请留部转岗，这次按规定是一律都转，除非考核实在通不过。”据高院一位人士介绍，目前，铁路检察院、法院的人员的剥离过渡正在推进中。

铁道部人士介绍，这次人员过渡中，大部分都很积极，因为，“进入铁路公检法的人，都是各大院校毕业的高材生，这次转身，对他们来说是一次高端的蜕变，从一个企业直接迈向国家司法系统，这种事业的跨越机会很难得。”

财物分离

据法院人士介绍，这次改革中，比较复杂的环节是财、物的厘清。

财，包括曾经在公检法名下的债券、债务，如购置车辆、设备及其他固定资产产生的债务，这次分离中，债券、债务都要由铁道部来承担，地方政府不接收。

物包括车辆、设备、办公用房。相比债务、车辆、设备来说，解决办公用房或许是个难题。

按照2010年中编办和两高三部联合签发的《意见》规定，并转后的铁路公检法办公用房、人民法庭和人民审判庭，办案用房专业技术用房，网络、车辆及其他办公、办案设备等，都必须达到国家规定标准。

比如基层法院的办公面积必须达到1000平米，面积不够，就无法设立符合标准的审判庭数量和部门，以及匹配的车辆、装备等等。

《意见》中规定，这一系列符合标准的建设，都由铁道部来承担。

车辆和设备的增设购置，相对较容易解决。目前，各地的铁路局忙于筹备检、法系统的办公用房。

据北京市法院一项统计显示，北京朝阳基层法院，一年受理的案件在3万起左右，而北京铁路的基层法院年受理案件接近1000件。

由于铁路公检法的案件较少，所需的办公环境也相对狭小，办公用房大部分与铁路局其他单位混合用一座楼，没有独立的办公区。有的办公区是铁路局承担租金，租来供铁路公检法使用。

而此次改革，将结束铁路公检法租房办公的历史，“要么铁道部给盖一座楼，要么买一个旧楼，只要符合办公标准就行。”北京二中院一位人士说。

目前，光铁路检察院、法院总共达140家左右，加上公安，将远超200家。一位铁路人士预测，要完成这场配置，铁道部大概需耗资近10亿。

“现在，财物分离的进度，正处于债务转移与办公条件的购置的环节。”据法院人士介绍，这一块各地进展不一致，有的地方办公房已经很好，那就不存在另行设置，有些地方可能需要重新购置办公房，就得定方案找房，这需要时间。

铁路系统公检法改革大事记

上世纪50年代
国家要求铁道部公检法系统模仿前苏联建制。铁路运输高级法院、铁路运输高级检察院均隶属于铁道部，相当于铁路系统的“最高法”和“最高检”

1982年
铁道部自上而下设立三级铁路运输法院和铁路运输检察院。在该体系中人员不属于中国司法系统，身份只是铁路职工

1987年
国家最高法和最高检发布通知撤销铁路系统最高院、最高检，成立了交通运输审判庭和铁路运输检察厅，接替被撤销机构的工作。涉及铁路的案件，在铁路一方的申请下，都移交到了铁路公检法的管辖权范围内，地方法院一般不介入

2003年
铁路主辅分离改革开始，决策层定调铁路系统将实行公检法剥离

2004年
中央司法体制改革领导小组拟定文件，要改革现行铁路、交通、民航等部门、企业管理公检法的体制。但2005年仍无明显剥离动向

2006年
全国两会上，部分人大代表签名提交议案，建议取消铁路运输等专门法院。先例是林业、航空专业法院已被取消

2009年两会时
人大代表再次提出议案直指铁路不应该设立公检法

2009年7月
相关部门商定铁路剥离公检法方案。当年9月，全国7万多名铁路警察陆续进入考试、审查等程序中

2010年年底
全国铁路检察院、铁路法院的人事档案全部被冻结，并提交当地两院，划归地方的改制工作拉开序幕

数据来源：根据公开资料整理

管辖厘定

铁路公检法的人员、财物厘清移交过渡完毕后，铁路公检法的姓将由“铁”改为“公”，这一改变时间预计为6月份。

这一改变完成后，原先的铁路公检法受理案件范围也将产生变化。

据二高一部(高院、高检、公安部)规定，并转后的铁路公检法，保持原有机构设置，即就高不就低，原来是院长并转后还是院长。

而并转后的铁路公检法运营管理，由各省份根据本身的情况进行决定。

“比如说有的省/直辖市就一个铁路法院，比如天津、河北；有的省有两个，比如，北京有一个北京铁路中院，一个铁路基层法院。这些法院归中院直接管理还是基层法院管理，各省份可以自己定。”最高院一位人士说。

在铁路公检法成立之初，案件的管辖权范围就被厘定在“专司管理铁路沿线发生的案件，并对铁路所属工厂、企业、专属铁路居民生活区、铁路院校等发生的法律纠纷享有管辖权”。

依据目前两高一部的意见，改革后，案件的管辖权将冲破原先行业的界限，有所扩张。

“我们现在正在做调研，看将来哪些案件可以交给这些司法机构办理，这样也能为地方公检法分担一些。”据最高院一位人说，也许将来部分执行案件、跨区域的指定案件、需要其他司法机构回避的案件，可以交给这些司法机构来处理。

在两高人士眼中，铁路公检法人员对此能够胜任。因为，铁路债券、铁路经济合同纠纷等案件，都适用于国家统一法律条款，经济法和商法，车上小偷抢劫同样属于刑事案件，只要是学法律的都明白如何办案。

但为了顺利过渡，北京市中院已经派出个别办案人员进入铁路法院，在不影响审判工作的情况下帮助审理案件，“这样有利于在案件知识、经验上相互融合，为铁路法院的人员顺利完成今后的工作做准备。”北京市法院人士说。

“今后工作量肯定会加大，得要有个思想准备。我们铁路法院也在做这个准备，案件范围宽了，接触的面也更广了，所以我们得提前锻炼、学习。”北京铁路中院一位人士说。

而高院具体会让并转后的铁路法院接受哪儿类型案件，目前还不清楚，也未有时间表。在没有下文件之前，案件管辖范围将保持原有不变。

据说，眼下的重要任务是人财物分离，等这一切尘埃落定后，案件管辖范围就会推出。

人财物权全面剥离 移交方案将上报

郑州铁路检法“公务员化”

本报记者 刘金松 郑州报道

相对于铁路公安改革的缓慢进程，后发进行的铁路检察院和法院的改革有望更先完成。据本报记者从河南省人民检察院获得的消息，目前已完成了郑州铁路运输分院移交地方的整体方案，等郑州铁路运输中级法院的移交方案完成后，一并上报河南省政府。

企业办司法的结束

继2009年启动铁路公安脱离铁路系统的改革后，铁路检法回归国家司法体系的改革开始提上日程。

2010年底，中编办、最高法院、最高检察院、铁道部等多部委联合发布了《关于铁路法院检察院管理体制改革若干问题的意见》，铁路检法体制改革正式启动。随后召开的“全国铁路法院检察院管理体制改革工作会议”则被认为是拉开了铁路检法向地方移交的序幕。

郑州铁路运输分院政治处的一位工作人员介绍，从2009年院里的人事档案就被冻结，去年底召开的体制改革工作会议，让大家相信酝酿多年的改革终于要来了。

郑州铁路运输分院的全称是“河南省人民检察院郑州铁路运输分院”。从名字上看，似乎早已完成了向国家司法体系的回归。但据上述工作人员介绍，这只是业务上的指导关系，郑州铁路运输分院的人、财、物依然由郑州铁路局管理，并未实现真正意义上的独立。分院下辖的郑州铁路运输检察院和洛阳铁路运输检察院的业务工作领导和人、财、物的管理则由分院直接负责。

铁路检法的上一次调整，还要追溯到上世纪80年代。根据最高院和最高检1987年联合下发的《关于撤销铁路运输高级法院和全国铁路运输检察院有关问题的通知》，“铁路运输中级法院的审判工作改由所在省、自治区、直辖市高级人民法院监督；铁路运输检察分院的工作改由所在省、自治区、直辖市人民检察院领导”。

此次改革，打破了铁路检法自成体系的格局。在此之前，铁路系统拥有从铁路运输高级法院和全国铁路运输检察院至地方中院、基层院的完整检法系统，成为游离于国家司法体系之外企业办司法的特例。

河南省人民检察院干部处一工作人员介绍，此次改革将实现铁路检察系统的整体移交。移交之后，现有的业务职能、管辖范围不变。关键的转变在于人、财、物隶属关系的变更。移交之后的铁路运输分院人员任命，将由省级人大常委会决定；提名建议权则由以前的铁路系统提名变为省级检察院提名；在人员身份上，移交后的铁路检察机关人员享受省级公务员待遇；器材及装备将由省财政拨付专项经费。

一位不愿透露姓名的郑州铁路检察系统人士认为，回归国家司法体系后，各项业务开展更有保障，毕竟国家有专项的经费投入，不像企业办司法，受诸多制约。据其介绍，无论是从硬件设施上还是从干警人数上，郑州铁路检察院和其他地市检察院都有不小的差距。一个明显的例子是，与地市检察院多有独立、威严的办公大楼不同，郑州铁路运输检察院至今尚挤在火车站附近一栋破旧的民房里办公。



铁路检法的改革，要比铁路公安的改革进展顺利一些 刘金松/摄

有望赶超公安改革进程

郑州铁路法院系统的移交工作也已经完成了考核过渡，其回归路径与郑州铁路检察系统模式相当。据该院一内部工作人员介绍，从去年全国铁路法院检察院管理体制改革工作会议后，院里即开始着手制订应对方案，确保改革“平稳、满意、如期”进行，做到“人心不散、队伍不乱”。

郑州铁路运输中院的架构与铁路运输检察院类似，为郑铁中院及下辖的郑州铁路运输法院和洛阳铁路运输法院两个基层法院，共有法官和其他工作人员210人左右。

根据此前公布的铁路检法改革意见，两院人员转为公务员的方式分为考核过渡和考试过渡。其中对符合公务员法、法官法、检察官法、人民警察法规定条件的法官、检察官，已授警衔的司法警察以及审判、检察辅助人员，军队转业干部，已经通过国家统一司法考试或省级公务员考试的司法行政人员，担任副科级以上领导职务、副调研员以上非领导职务干部实行考核过渡。其他人员则实行考试过渡。

据前述河南省检察院干部处人士介绍，针对现有人员的考试相对容易，但在定编之后，如果出现缺编，必须通过公务员招录考试，凡进必考。

上述郑州铁路法院工作人员认为，铁路检法的改革，要比铁路公安的改革进展顺利一些。首先是铁路检法人数上较少，郑州铁路运输中院加上下辖的郑州、洛阳铁路法院，总人数在210人左右，省检察院郑州铁路运输分院的人数也与其大体相当；其次是检法直接划归地方，而铁路公安改革后变成了公安部直属，在人员接收上更为复杂。

2009年9月，经历三次考核及考试后，郑州铁路公安局的5000多名干警实现了从铁路职工向公务员的过渡。不过，这一改革并不彻底。据郑州铁路局一位民警介绍，改革过去一年多，说是已经转换为公务员身份，但至今还没有拿到公务员证书，工资上也没有享受到公务员的待遇。

在其看来，处于改革过渡期的铁路民警，成了被遗忘的群体，“自从我们名义上转为公务员后，铁路职工累计加薪1000多元，我们是既享受不到公务员的待遇，也不能分享铁路职工的福利。”

不过也有民警认为，相对于收入而言，更为重要的是要实现警务机制的转变。在目前的铁路局领导下，民警的独立性受到很大制约，往往是刚抓住票贩子，铁路局里的领导就打来电话了，民警受制于上层压力，不得不放人。有民警戏称，在目前的体制下，铁路公安就是铁道部的高价保安队。

一周中国



成都派出所给轮胎放气防盗车

新闻回顾：

近日，四川省成都武侯区机投派出所每晚将辖区内百辆汽车的轮胎放气，社区民警和治保会巡逻队队员，每天从晚上12点工作到次日清晨6点，白天有专人负责免费加气。派出所所长说，此举实属无奈但防盗效果明显，这项行动是长期的，目的是争取让大部分车辆都停到有人看守的地方。

点评：

放气防盗看似荒诞，实则解释了地方治安执法中思维的简单化。防盗的真正目的并非是减少形式上的“发案率”，而是给驻地居民带来切实的安全保障。放气表面实现了防盗的目的，却损害了物主的利益，管理者仍需提升城市管理水平。

内地首家台商集资医院将开业

新闻回顾：

大陆首家由台商集资创办的台资医院——台心医院，经国家卫生部批准设立，将于7月开业。其总投资额约7亿元，以大陆地区三甲医院及台湾地区医学中心的建设标准进行规划设计。针对台商群体，台心医院与台湾健保制度挂钩和取得“国民待遇”是关键问题。

点评：

台资医院进入大陆，有利于通过“鲇鱼效应”，激活现有医疗市场环境，开放准入，公平竞争，相互学习，是摆脱目前医疗体制改革桎梏的一种方式。然而南橘北枳，台湾医院是否能够适应大陆的水土仍值得观察。



南京今年9月起学前教育免费

新闻回顾：

自9月新学期始，南京市包括流动人口子女在内的17万适龄幼儿，将按照每人每年2000元标准享受政府发放的“幼儿助学券”。据测算，目前南京一般园的保育教育费标准为每生每月220元。南京成为全国率先免除幼儿基本教育费用的城市。

点评：

去年11月，国务院颁发《关于当前发展学前教育的若干意见》，启动学前教育三年行动计划。我国学前教育和一些发达国家相比，长期投入不足。南京的做法无疑是一次极具价值的尝试，且同时覆盖了外来务工人员子女。只有政府重视学前教育，才能从根本上解决学前教育“入园难、入园贵”的问题。



广州：将不进行垃圾分类者罚

新闻回顾：

4月1日，我国首部城市生活垃圾分类管理办法在广州实施，4月份以宣传教育为主；5月份，如果违规个人或者单位将严格执行规定予以处罚，最高罚款额达到3万元。早在2000年，北京、上海、广州、深圳、杭州等被列为首批生活垃圾分类试点城市。

点评：

十年生活垃圾分类试点，大多无疾而终。推行垃圾分类仅有一纸规定远远不够，鼓励性措施应重于惩罚性罚款来引导市民进行垃圾分类。长效的垃圾分类、收集、运输和处理应引入市场机制，形成一条完整产业链，让居民以及参与的企业体会到好处。

点评人：周靓

青岛忐忑



日本核辐射对于青岛及附近海域海产品暂时没有影响 CFP/供图

本报记者 庞丽静 青岛报道

“现在去超市和市场买菜,或者下饭店,基本不吃海鲜了。不敢吃,离日本这么近,担心海水被污染了。日本现在又不断排泄核辐射污水,那海鲜还能好吗?”青岛市民王女士说。

这不仅是她的忧虑,周围有很多人也和她一样,有种隐隐的不安,他们担心平时最爱的海鲜已经出了问题。

从4月4日开始,日本东京电力公司向海洋中排放了低放射性污水。尽管东京电力公司称,这些水的辐射水平低,对人类健康不构成威胁。但还是引发周边海域城市的不安,青岛就是其中一个。

敏感的监测数据

位于青岛南京路106号的国家水产品质量监督检验中心最近忙碌了许多,他们除了做日常的对水产品化学危害和病菌常规检测,现在又加上一项:分析核辐射对水产品的影响。但他们目前还没有专用的检验检测设备,没办法对海产品进行相关检验,只能让信息中心不断搜集有关核辐射的相关情况,进行分析判断。

关于日本核辐射对青岛的相关影响,中科院海洋研究所办公室新闻负责人刘洋对本报表示,“问题很敏感,还不能向媒体公布相关结论。”但海洋研究所正在通过内参的形式,给国家提出相关建议。

国家海洋局北海分局预报中心研究员曹从华对本报表示,北海分局每天都在监测,山东空气中已经检测出极微量对人体没影响的放射性污染物。由于空气流动快,加上降雨等因素,核辐射的颗粒会落下来,影响首先在空气中显现。但在海洋方面,由于海水流动较慢,再加上海水的稀释作用、海洋生物回游路线有自己的特点,对海洋的影响有很多不确定性。

国家海洋局北海分局监测分析认为,从海洋环流结构方面分析,福岛第一核电站故障产生的放射性污染物,将被黑潮延伸体向东至东北方向输运,进入北太平洋,近期不存在向中国海域扩散的水动力条件。

黑潮是北太平洋的一支强大的西边界暖流,是世界海洋中第二大暖流。具有流速强、流量大、流幅狭窄、延伸深邃、高温高盐等特征。从气象方面,高空以西风环流为主。中国东部海域基本以强西北向风为主,近期空气中扩散物同样不具备向我国东部海域输运的气象条件。

青岛市环保局每天也正在对核辐射情况进行监测,从3月12日开始,每天在网站播报最新的监测数据,公布青岛市辐射环境自动监测站空气吸收剂量率,截至4月6日,一直在正常水平。

国家环境保护部(国家核安全局)4月7日发布消息称,在中国内地包括山东在内的多省市空气中,监测到来自日本核事故释放出的极微量人工放射性核素碘-131和更微量的放射性核素铯-137、铯-134。初步确认各地所检测到的人工放射性核素来自日本福岛核事故。

黄海水产研究所对本报表示,他们从日本核泄漏发生后,也在时时监测。日本核辐射对于青岛及附近海域海产品暂时没有影响。海产品近期可以照吃不误。

“但是目前只能是监测,没法预测未来情况。研究必须有大量数据作为支持,而目前缺少数据,缺少获取第一手资料的渠道,只能停留在监测阶段,进入不了深入研究阶段。”黄海研究所相关负责人表示。

食物链隐忧

中科院海洋研究所办公室刘洋对本报表示,根据研究所内渔业资源专家的观点是,日本核泄漏及排放含辐射物的污水,肯定会对海洋生物产生影响。有可能是通过食物链传递,海洋中大鱼吃小鱼,小鱼吃浮游物,人类食用海产品。这样可能间接影响到人们的身体健康。但究竟在食物链中会引起怎样的变异,目前还不好确定。

> 核辐射对于海洋生物肯定有害,危害程度要根据辐射物浓度、排放量多少而定,对于不同的人群影响也不一样

国家海洋局北海分局曹从华认为,“青岛人都担心日本海域更多的鱼种会不会游过来。鱼的生活是有规律的,但是保不准少数鱼种会游到黄海海域。”

国家水产品质量监督检验中心周德庆博士对本报表示,海洋生物比较复杂,但可以肯定的是核辐射对于海洋生物是有害的。危害程度要根据辐射物浓度、排放量的多少而定。同时,对于不同的人群影响也不一样。短期看,影响不太大。长期看,对于海洋捕捞是存在威胁的。青岛海产品消费肯定会受到影响。

“日本茨城县渔业协会通报,4月4日在北茨城市附近海域捕捞的玉筋鱼幼鱼体内检测出放射性铯超标。茨城县渔业协会已要求全县渔民不要再捕捞玉筋鱼。”周德庆表示。

近日有媒体援引香港城市大学生物及化学系副教授林汉华的观点称,含有放射性物质的污水会留在近岸,对悬浮在海洋上层的物质造成污染。当悬浮物质沉积到海底,会污染整个海床,从而慢慢传播到整条食物链。

在东电主动排放的污水中,含有放射性物质铯-137。该物质半衰期为30年,可存在于较小的鱼类当中。这意味着类似的放射性物质的危害比其他短期放射性物质更大,随着时间推移,有可能通过食物链污染大片海域。

企业的忐忑

在青岛崂山沿海作海产品捕捞和加工贸易生意的唐先生4月7日对本报表示,最近海鲜产品销量至少下降了10%。

受影响的不仅是唐先生,青岛附近海域的企业,也处于忐忑不安中。他们不愿意表达出这种担心,因为他们害怕这种担心向外界的传递,会对公司经营产生更大的影响。

东北证券分析师钟大举对本报表示,日本核辐射事件之后,海水养殖类企业日子都很难过。

“目前,即使是最权威专家也很难就日本核辐射危机的影响给出一个明确的判断。而越是不确定的,老百姓就越容易陷入猜测。不论是企业、相关机构还是投资者,都是第一次经历核辐射事件,大家都很迷惘。能获取的信息又很少。”钟大举表示。

日本核泄漏发生后,山东好当家海洋发展股份有限公司在国内A股市场遭到恐慌性抛售,盘中一度跌破增发价。相关海水养殖板块的股价也一度大幅下跌,受到重创。

好当家的母公司好当家集团,是一家集远洋捕捞、水产养殖、食品加工等产业为一体的大型企业。公司有5万亩围海养殖基地、21万亩深海养殖基地和20万平方米工厂化水产育苗车间。好当家集团下属的海洋捕捞公司,最近正在检修保养船只,暂时没有出海。

好当家旗下的源运水产品公司于经理对本报表示,好在我们不用太平洋的鱼类作原料,一直是从大西洋海域进口。源运的主导产品有鳕鱼排、竹夹鱼排、鱿鱼排、沙丁鱼排、马卜鱼排等,90%以上外销日本等国际市场,年产量2500吨。

“目前日本的订单量没有太大变化。未来日本需求量或许会有增加。”于经理说,“如果将来海产品原料真的受到影响,公司也可以改行做其他产品的加工。设备不动,只要换换原料就行。”

于经理说,“虽然目前日本对海产品的需求量没有太大的变化,但是近期日元汇率的急剧波动,倒是最让人担心的。这样下去,公司的盈利空间可能就没有了,弄不好还会亏损,雪上加霜。而且影响的也不是好当家一家企业的效益。很多对日贸易企业都会受到影响。”



访谈

“道义上帮助日本,不等于不维护国家利益”

本报记者 田鹏 实习记者 马莉 北京报道

4月4日,因大地震而受损的日本福岛第一原子能发电站开始向海中排放有放射性的水。东京电力公司计划向海中排放11500吨污染程度较轻的水,为污染程度更为严重的水腾出储存空间。

此举引发周边国家的担忧。韩国要求到现场进行放射性污染的检测;而俄罗斯方面则表示,日本此举将会影响其在西太平洋海域的渔业;中国也表示了关切。

4月7日,日本内阁官方长官枝野幸男对外界表示,日本的排放不会马上对周边国家产生污染,也不会有明显的健康威胁。

同时,日本政府还辩解,其排放行为没有违背相关的国际法律。日本官方援引的法律主要有《联合国海洋法公约》和《及早通报核事故公约》。

对此,中国学者持不同观点。国际关系学院法律系教授吴慧、中国社科院国际法研究所海洋法与海洋事务研究中心主任王翰灵就日本排放放射性污染水一事接受了本报记者的专访。

经济观察报:对于此次日本的排放行为,从国际法的角度,应该如何定性?

吴慧:在国际法的领域,适用法律主要是《联合国海洋法公约》,其第12部分是对整个海洋环境的保护和保全。一共有六节,从第192条到237条,规定的内容比较多。

这里不仅仅是禁止国家利用船舶来倾废,有毒有害或有碍健康的物质,尤其是持久不变的物质都不能向海洋倾倒。就日本倾废这一事件本身,从国际海洋法的角度,我们有法律依据认为日本是不妥的。

王翰灵:日本将大量核污染废水排放入海的做法,从国际道义上说,是极不负责的。从法律上说,也不符合有关国际法原则和规则。

《联合国海洋法公约》第194条规定,各国应在适当情形下个别或联合地采取一切必要措施。防止、减少和控制任何来源的海洋环境污染。各国应采取一切必要措施,确保在其管辖或控制下的活动的进行不致使其他国家及其环境遭受污染的损害,并确保在其管辖或控制范围内的事件或活动所造成的污染不致扩大到其管辖海域之外。这条规定的是“针对海洋环境的一切污染来源”,不论是来自海洋开发、船只、大气,还是各种陆上来源的污染源,毫无疑问是包括核电站排污的,何况是这样有意的大规模排放。

第195条规定,各国在采取措施防止、减少和控制海洋环境的污染时采取的行动不应直接或间接将损害或危险从一个区域转移到另一个区域,或将一种污染转变成另一种污染。海水是流动的,日本排放入海的污染水毫无疑问将很快扩散到周边海域,这样日本把原先的核泄漏造成的大气污染,土壤、地下水的污染又扩大为海洋污染。

> 污染物有没有进入到中国的管辖海域,对中国的经济主权权利造成了什么影响,应该进行检测,所有数据都要掌握

第198条规定,当一国获知海洋环境有即将遭受污染损害的迫切危险或已经遭受污染损害的情况时,应立即通知其认为可能受这种损害影响的其他国家以及各主管国际组织。日本在临近排放时才通知有关国家,显然没有与有关国家充分协商,也不顾国际社会的反应或反对,因而没有尽到相关的国际法义务。

经济观察报:这件事的后续处理应该采取怎样的原则?周边国家不可避免要受到的影响,比如安全和渔业,又将采取怎样的方式来协商?

吴慧:这件事的处理应该要通过国际组织,也就是IAEA(国际原子能机构),或者通过联合国,通过采取国际合作,尽可能的减少这种污染。

中国如果真的要有所诉求,需要有证据显示,在中国管辖范围内渔业资源、水资源确实受到污染,再找实施行为者来求偿。

王翰灵:按照国际法,日本应为其核污染废水排放对周边国家和地区造成的渔业、旅游等损失承担赔偿责任。

经济观察报:作为周边受到影响的国家,比如中国,在国际法律的框架中,应该如何应对?

吴慧:我个人认为,目前的首要任务,是无论如何都要集体协助日本减轻污染。中国作为离日本比较近的国家,污染物有没有进入到中国的管辖海域,对中国的经济主权权利造成了什么影响,应该进行检测,时时关注。所有的数据都要有所掌握,包括有可能产生的影响,造成的损害是多少等。

从道义上来说现在应该帮日本,但不等于就不用维护自身国家利益了。有些东西应该先做准备,等事态缓和了以后,该是我的利益,我有法律依据的仍然可以诉求。

王翰灵:作为受污染影响到的邻国,中国有权利要求日本提交各种相关真实数据、资料及情报,有权要求日本在采取各种可能对环境造成重大污染的行动及措施前进行事先通报和充分协商,并要求日本在有关污染的控制和防范问题上进行合作。

经济观察报:通过这一事件,是否有必要推动形成新的国际行为框架和协商机制?

吴慧:这个事件可能有示范作用。日本这次事件处理以后,产生新公约是有可能的,要看事件的后续发展,这些都应该由主权国家来定。

此次事件中,日本本身可以说是有过错的,本来就处于一个地震带很活跃的地区,核电站一用几十年都不很好地维护。另一个方面,日本的核设施抗震能力只能达到7-8级,现在发生了9级地震,超出了抗震能力。对今后的警示就是,国际社会可能会修改相关的公约,至少核设施的抗震震级有可能达到9级。

王翰灵:这次事故必将促使国际社会对有关核电站及核能和平利用的安全问题进行重新反思,从而进一步健全和完善有关的国际、国内法律机制。

看墓记

本报记者 陈勇 北京报道

4月3日，王妈在菜市场买完菜后，在离家不远的地方和楼下的邻居聊上了，两个人的话题是“阴宅”。

王妈是福建省福州市人。这位年近古稀的老人，最大的愿望就是找个好一点的墓地。在她看来，这辈子就两件事，一个是活着时候的房子，另一个是阴宅。“活着没有个大地方，死了总要体面点吧。”

但王妈想要买的“阴宅”已经水涨船高，一平米的价格甚至比房子的售价还高，一些地方甚至出现了未经许可的非法墓地。

官方媒体报道称，殡葬业行政管理和事业经营合二为一的现象长期存在，高度的垄断经营导致管理不力，最终形成墓涨价高的局面。



房价飙升，墓地也越来越贵，生死皆难觅安居之地 CFP/供图

看墓

对于南方人王妈来说，买墓是件大事，甚至与家里的风水息息相关。儿子孙楠虽然不赞成，也不反对。孙楠一家2001年从福建来到北京。

为满足母亲心愿，孙楠浏览了景仰园、思亲园、盘龙台公墓等陵园的网站，看了半天并没有发现有何区别。陵园网站都特别大气美观，宣传一个比一个响亮。拨打电话过去咨询，景仰园的销售人员只肯在电话里把最普通的价格告诉他，并表示如果要了解稍微好一点墓地，必须亲自前来参观。

为一探究竟，4月5日清明节，他带着母亲开车去了趟昌平长陵镇。

长陵镇地处京北，距德胜门40公里。世界闻名的明十三陵有十二座陵园在其辖区内，镇政府位于十三陵之首——长陵所在地，“长陵镇”因此得名。

逛了思亲园、桃峰园和盘龙台公墓等地之后，一家人来到了景仰园。

一名销售人员热情地接待了他们，详细了解孙楠一家的情况后，开始滔滔不绝地推荐，称孙楠有眼力，景仰园弯弯的玉带河与玉带路，可为墓主后代带来滚滚财源和腾腾官运。

“景仰园的墓有四种，分别为普通墓、墓墙墓、高档墓和艺术墓四种，价格当然也不同。”销售人员说，目前普通墓地是0.8平方米，1.5万元；公墓里好一点的最便宜的要2.45万元/平方米，期限是20年，不包括立碑和安葬。在石碑上的刻字，大字10元，小字6元。价格更高的20万-30万/平方米，那都是独门独庭，气势雄伟。

这位销售人员说，阴宅比阳宅还讲究，光看图是不会明白的，因为没有身临其境，完全无法感觉出来那山那水那运势。

末了，他告诉孙楠，在十三陵里，景仰园是唯一合法的陵园。北京市合法的陵园就那么几家，现在如果不买下，以后连地儿都没有。如果选择景仰园，签合同后能享受分期付款。

王妈说，一个豆腐块大的地方就要几万，太贵，现在不是说有经济适用墓吗？

“那些经济适用墓能比？您这个要看服务啊，大妈，我们这地段和服务，包您日后都满意。”销售人员说。

孙楠说她父亲去世时，墓地价格还没有么贵，“以前全部弄好也才四五千元，还是很好的那种。”

风水

有人信风水，就有专门的风水大师。现在这个火热的市场链条完整。在长陵镇一些陵园门口，经常会有一些自称“大师”的人上来套近乎。

王妈说，因为墓地的选址、坐向、建设等都很有专业的说法，风水的核心思想是人与大自然的和谐，这样才能积福后泽，所以在买墓之前，必须请个好一点的风水大师来盘算。

此外，由于需求量大，现在甚至出现一些专门以看风水为生的人群。

一名风水师说，打工上班太累，也挣不了几个钱，摆摆风水，看看罗盘，收入高时，一年也能弄个二十来万的。

在当地自称南山大仙的李师傅表示，现在如果简单地靠罗盘和解梦，没一点道行在陵园混不下去。

“有些客户，他自己都懂，甚至平时也研究，要是你糊弄错，遭打都是小事。”李师傅说，早几年懂的人少，现在则是竞争激烈。

一名熟悉李师傅的陵园工作人员说，李大仙算是这行入道比较早的了，没几年，全家都移出去了，他自己还去香港进修，据说专门去拜了高人，回来看风水。现在有时候一些地方官员也请他去看看。

在孙楠的印象中，当年请的风水师傅只要几百元，现在出场费则要1万元，最便宜的，看一次也要3000元，还要给礼物。

墓地只是租赁关系

北京市民政局殡葬处工作人员说，在昌平，唯一合法的经过民政部门审批的只有5家陵园，其他都属于当地批准用于方便当地百姓的，不允许对外经营。

在孙楠当天看的几个陵园当中，盘龙台公墓对外经营就是属于违法。但价格也并不低，公墓里好一点的树葬分7500元和9800元不同档次，立碑11.5万元起，都为双人墓地。而桃峰园带卧碑草坪的墓地是9900元/平方米，立碑最便宜的1.98万，最贵的29.8万，思亲园则为28.6万元/0.5平米。

上述北京市民政局殡葬处工作人员告诉孙楠，这些区县陵园有20年的期权，而市属陵园的事业单位只有10年期权，时间期限到了之后还需再交租赁费、管理费。

“我们一直强调，墓地只是租赁关系，不是产权关系，只有使用权，没有所有权。签订合同时，20年是一个期限，20年到期以后，双方根据协议规定执行管理费的收取。未来民政部门可能将出台一个关于规范殡葬收费的办法，现在尚在研究。”该工作人员表示。

民政部社会事务司副司长李波说，墓地不属于殡葬基本需求之列，不属于国家必须要保障的范围，并不鼓励大家都去寻找墓地。

从长陵镇回来的路上，王妈一直没有说话，她无法想象如今墓地会如此昂贵。

回到家中，半晌后她终于开了口：“要不把我和你爸的骨灰一起撒海里吧，这样既简单又省钱还有意义，很绿色。”王妈说，让孩子替自己背负那么多累赘，没有必要。

宁汉航班全线停飞

铁公机“三国杀”

本报记者 仇子明 南京报道

长江证券资产管理部高欣3月25日从武汉回南京扫墓，原计划在4月5日乘飞机返回武汉，却发现自己能飞得过来，却飞不回去了。

3月27日，武汉往返南京的航班全部停飞。随后，4月1日，武汉往返南昌的航班宣告停飞。武汉至上海的航班从每日40班缩减至每日20班。

据南京客运方面的最新消息，南京至武汉的长途客车从高峰时每日20班调整为每日3班，即便如此，上座率也只有一成左右。而距南京稍远的常州，至武汉的长途客车则已停运。

完败航空和长途客车的——是高铁。

被逼停的同线航班

2007年，祥鹏航空和南方航空开辟的南京至武汉航线通航，将两市之间的旅行时间一下缩短至一个多小时。之前，南京至武汉乘火车要10小时以上，搭渡轮要一天一夜。

祥鹏航空开通的是南京-武汉-昆明的航线，南方航空则是南京-武汉-重庆的航线，均在武汉经停。

2009年4月，武汉经合肥、南京至上海的动车组开通了，从武汉汉口到南京的乘火车时间被缩短为3个小时，票价180元。

“武汉到南京之间的航班，一般能打六七折，大约五六百元。”经常出差到南京的高欣对记者说，“即使偶尔有两折的机票，加上机场建设费和燃油费后，成本也高于动车，如果算上等待登机的时间，两地机场与市区之间路程，坐飞机无论时间成本还是经济成本，都不如坐火车划算。”

动车组的开通，让南京-武汉间的航线难以为继。尽管武汉至南京间的直达动车每天只有三班，但武汉(汉口和武昌)经南京至上海虹桥的动车每天有15趟，且基本实现早、晚高峰半小时一班列车，票价低于280元。7月后，武汉至南京的动车将增至18趟，运能增加1万人，而京沪高铁上的南京南站将同时投入使用。原本每日40班的沪汉航班因此缩减至每日20班。若航空公司不选择此时退出，或将面临客流量的进一步流失。

武汉至南京、南昌的航班在3、4月之交先后停飞，这是继去年5月武汉至宜昌、襄阳航线停飞后，受高铁冲击再次被迫停飞的两条航线。

祥鹏航空公司和南方航空公司发表声明说，京沪高铁今年第三季度开通后预计南京发往武汉的高铁班次会更多，届时搭乘飞机的旅客会更少，基于这种考虑公司决定取消两个城市之间的航班。

高欣清晰地记得，3月下旬从武汉回南京时，航班上的乘客不足20名。

拖着椅子空跑的大巴

3月30日19点，一辆从武汉金家墩客运站开往南京的长途大巴车从武汉出发，除了司机外，车里空无一人。而这已经不是司机第一次驾驶“无人大巴”从武汉开往南京了。

湖北省客运集团表示，远途班次在同线竞争上已经毫无优势，不仅武汉至南京，武汉至上海的长途班车也一度停开。该集团坦陈，仅武汉东线的长途客车运输，该集团的运输量就逐年减少20万人次，减收超过3000万元。这一系列数字的变化，均发生在2009年，武汉至南京的动车组运行后。

长途客运清冷的情况也同样发生在南京。目前，南京至武汉的长途客车从高峰时期的每日20班缩减为每日3班，均为32座的卧铺车，由南京市下关汽车站发车，其中两班是由南京发往汉口，另外一班从南京发往武昌。

缩减了长途客车的班次后，上座率仍不乐观。

南京下关汽车站工作人员介绍，以4月2日出城的高峰日为例，从南京乘长途客车至武汉的乘客仅有44名，上座率不足五成，3日和4日则分别为11人和5人。上述工作人员透露称，晚上6点从南京发往武汉的长途客车也出现了司机拖着椅子空跑的情况。“从南京乘坐长途客车到武汉的乘客，大多数是扬州、镇江等地买不到火车票的乘客退而求其次的选择，为了这部分旅客的需要，南京至武汉的长途客车暂时没有停运计划。”

而南京东边的常州，现已停开驶往武汉的全部长途客车。

高铁分流进行时

高铁对航空和公路的冲击日渐凸显，同时也或多或少地在资本市场有所投射。4月6日，清明后的第一个交易日，A股运输物流板块涨幅达0.38%，但航空股却全线下挫。其中，山航B(200152)更是以7.84%的跌幅领跌运输物流板块，盘中一度跌停。

对于高铁对航空的冲击，民生证券研究员张琢保持谨慎的乐观。他认为高铁对航空的冲击被夸大，2011年分流比例不足3%；高铁运行时间少于3小时，里程小于500公里时，对航空的分流为100%；而航空优势在两个小时以上，高铁对其分流仅占20%-30%。

张琢以欧美国家经验为论据称，高铁或航运的市场份额与旅行总耗时负相关，票价差异不是决定市场份额的主要因素。目前，中国已运营的高铁一等票价相当于机票的基准价格，二等票价相当于机票经济舱的6折价格，票价差异并不显著。

不过，张琢坦承，2011年航空运输最大分流压力来自京沪高铁的提前开通。京沪线作为重要的交通枢纽，同线航班密集，需求结构复杂。故此，张琢对京沪高铁对同线航班的分流预测并无十足的把握。

事实上，在武汉，铁路对航空的分流早有“前科”。2009年，时速350公里的武汉至广州动车投入运营，两地间单程最快仅需3小时，且一天46趟，平均每一个半小时就有一班。面对高铁的挑战，航空公司亦试图绝地反击，通过加密航班使航班“公交化”来争取市场，但最终因客流不足，航班被迫从每日16班缩减至现在的每日10班。因五折机票略低于动车二等座480元的车票之故，两地间的航班并未停飞。

或许，恰如武汉市交委主任彭俊所言：“铁路、公路、航空竞争的白热化，受益最大的是旅客。”

受高铁影响停飞的航班

航班	停飞时间
武汉-南昌	2011年4月1日
南京-武汉	2011年3月27日
上海-郑州	2011年2月
西安-郑州	2010年3月底
武汉-宜昌	2010年5月
武汉-襄阳	2010年5月
成都-重庆	2009年11月

高铁对航空分流预测分析图

航空高铁耗时比较	高铁对航空的分流比例
高铁耗时小于航空（高铁运行2.3小时以内）	90%-100%
航空时间优势小于1小时（高铁运行时间3小时以内）	70%-80%
1小时<航空时间优势<2小时（高铁运行时间4小时以内）	50%
航空时间优势：两个小时以上（高铁运行时间4小时以上）	40%以下

资料来源：民生证券行业分析报告整理

配套成都户籍改革

首个农村住房保障制度出台

本报记者 谢良兵 成都报道

近日，成都市政府新闻办召开发布会表示，成都已出台《关于建立农村住房保障体系的实施意见（试行）》，将在2012年内全面建成农村住房保障体系。这被媒体称为中国首个农村住房保障制度，也是最为彻底的成都户籍改革的配套细则之一。

2010年11月16日，成都市宣布进行全域自由迁徙的户籍改革。12月13日，为配合此改革所涉的城乡房产管理局、人力资源和社会保障局、公安局等八个部门的实施细则，均已草拟完毕并上报成都市委。这些细则今年将陆续出台。

此次成都户改，在社会保险和就业、住房保障、政治权利和民主管理权利等各方面均强调了城乡平等，突破了以往阻碍户改前进的桎梏。成都市住房委员会办公室副主任范亮对本报记者说，这种制度设计和安排填补了（住房保障制度的）空白。

这项制度将从4月底开始在成都市范围内实行。

覆盖600万农民

在新闻发布会上，成都市住房委员会办公室主任杜文说，成都市的农村住房保障体系有三大原则：全域覆盖、基本保障、统一管理，不仅要为城镇住房困难居民提供住房保障产品，也要在农村建立住房保障体系，实现符合保障条件家庭的“应保尽保”。

自2003年成都市实行统筹城乡改革以来，尤其是2008年，成都市展开了农村产权制度改革。通过对农村土地确权，明晰了农民的财产权，农村产权交易制度让农民的财产有了流动转让的权利。这让部分城里人在农村买房定居成为可能。

成都市新津县所辖社区的一位村民告诉本报记者，这个社区实现了部分居民集中居住，集中居住区的房子每套成本不到6万元，但我们的房子协议价已卖到13万元一套了。“这些协议卖房者基本都是进城的年轻户。”

这些转让了宅基地和土地的农民将是成都市农村住房保障制度的主要覆盖人群。范亮对本报记者说，农村的新增人口和转让了宅基地和土地的农民，是农村住房保障体系的主要受益者。他也坦承，目前这部分人数很少。

根据《意见》，成都约有600万农村居民，保障体系将全部覆盖。

农村保障房的准入门槛，涉及了家庭年收入及财产和家庭住房面积两个指标。范亮称，家庭收入及财产方面的规定，根据农村的实际情况来进行制定的，由各区县自定。而另一指标——家庭住房面积人均16平方米以下，是全市范围城乡统一的固定标准。

事实上，目前农村居民的住房面积都比较大，而新增人口的住房困难也尚未显现出来，因此，成都市农村住房保障的需求和预期并不一定能吻合。“宅基地虽然承担了保障的功能，但属于农民财产。保障是政府的职责，不能不做。”范亮说。

在他看来，这个制度暂时可能用不上，“但制度应该先出来。”范亮称，制度的意义在于保证“城乡居民均等享受公共服务”。尤其是在农民财产权固化之后，这种制度设计和安排就显得更为重要，也是农村生产要素自由流动之后的制度保障。

主选廉租房模式

根据规划，成都市将在2011年底前完善城镇住房保障体系，2012年底前住房保障体系覆盖农村。“今年将进一步细化细则和试点工作。”成都市住房委员会办公室副主任范亮说，“并将调研适合的准入条件。”

在当地政府看来，将农村居民纳入住房保障体系是一个循序渐进的过程，并非一蹴而就。去年1月份，成都市正式宣布自由迁徙的户籍改革，在政策上给农民向城镇迁徙打下了牢固的现实基础，让他们有机会在城镇安居。

早在2006年，成都率先实现本市农民租住统一规划修建的房屋可入城市户籍；2008年4月，实现本市农民租住私人住房可入户，并将经济适用住房销售范围从城市居民延伸到农村进城务工的农村劳动者，开全国先河。

今年49岁的彭州农民郭志明是双下肢截肢的残疾人，妻子也是农民，进城之后，租房成本是他们生活中的沉重负担。2008年，郭志明一家领到了每月800元的廉租补贴，2010年5月取得实物配租资格，年底参与摇号选房，如今已住进新家。

成都市即针对住房和收入符合一定条件的大学毕业生和进城务工农村劳动者等特殊困难群体推出公共租赁住房。成都高新区首先试点，首批启动6000余套员工及农民工公寓建设，三个项目总建筑面积达到30.7万平方米，早已竣工。

农村保障房是一个新生事物，其建设和管理尚无先例可循。成都市几年前的这些尝试都是此番农村住房保障体系建立的基础。

目前城镇住房保障的主要方式有廉租房、公共租赁房和经济适用房三种方式。但农村住房保障体系将主要选择廉租房这一方式，“低廉的费用，是最基础的选择。”范亮解释说，公共租赁房和经济适用房准入条件和保障方式与农村居民的实际保障需求有一定差距。

廉租房实行租赁补贴和实物配租两种保障方式。据范亮介绍，一种是政府为农村居民提供货币补贴，由自己去租房。另外一种是政府直接为纳入保障的农村居民提供廉租房，农村居民每个月缴纳少额租金。

今年全国两会期间曾透露，中国的《基本住房保障法》正在制定当中，初稿已经出台。其中涉及到农村住房保障的有关制度。但相关人士评价，初稿中关于农村住房保障的内容条文单薄，保障形式以补贴为主，与城镇住房保障制度差距较大。

成都市的农村住房保障在制度设计上，与城镇住房保障体系并无太大差异。“其意义主要体现在城乡公共服务机会的均等化，消除附着在户籍上的福利差异。”有评论称。

十年1500亿元

根据制度设计，成都市的农村保障性住房房源由成都下属各区(市)县政府通过在乡镇和农民集中居住区新建和采购保障住房的方式来进行筹集。这些房源的解决需要多少资金？由于区县差异大，也尚未正式启动，成都方面很难说出一个具体的资金额度。

据成都市房管部门相关人士透露，资金来源有三个渠道：不低于当年土地出让净收益10%的保障资金、住房公积金增值收益中计提的廉租住房保障资金以及上级财政安排用于廉租房保障的专项补助资金。

为保障这个资金的来源，成都市县（区）两级财政还将城乡住房保障资金列入到地方财政年度预算安排。成都方面表示，从2000年到2010年10年间，成都市已经在住房保障上投入了1500亿元。

数据显示，十年间，成都市通过修建廉租住房、经济适用房、公共租赁住房、限价商品房、单位投资经适房（集资建房）、房改房等共解决80.9万户城乡家庭住房困难，总建筑面积5631万平方米。2011年将建设保障性住房和改造棚户区约400万平方米，“十二五”期间将建设保障性住房和改造棚户区2000万平方米。

在由中国社科院主持编写的《中国住房发展报告(2009—2010)》中，成都市住房市场监管指数（住房市场有序程度）为0.595，名列全国第三位。成都市房管局负责人对此的解读是，一个地方的住房市场能否有序发展，很大程度上取决于住房保障成效。

据了解，考虑到成都市现有经济承受能力，确定住房保障实施标准为基本保障，缓解保障对象住房困难，同时促进其通过自身努力进一步改善住房条件。农村住房保障，也将统一纳入全市住房保障动态管理，实行统一的申请、审核、公示、租售和监督管理。

针对此前全国部分地区出现的保障房富人化的趋势，成都市住房委员会办公室主任杜文强调，为了保证农村住房保障工作能够切实服务农村低收入困难人群，成都市将采取公正透明的管理机制，杜绝“开豪车享受住房保障”现象的发生。

有论者称，如何做到既能切实保障农村低收入者住有所居，又不至于在城乡一体化的过程中损害农村居民利益，这是成都农村住房保障制度的难点，也需要主管部门在制度上进一步理顺农民与土地的关系。

如何做到既能切实保障农村低收入者住有所居，又不至于在城乡一体化的过程中损害农村居民利益，这是成都农村住房保障制度的难点

迪士尼提前开工 长三角补“短板”

本报见习记者 叶静宇 上海报道

4 月 8 日，原本预计于 6 月开工的上海迪士尼乐园提前动工，这一天，离迪士尼项目规划公示结束刚过去两天。

让外界久盼的一刻提前到来，显示出项目参与各方已经为此做好了充分的准备。

作为我国迄今在现代服务业领域规模最大的中外合资项目，也是上海“十二五”期间最重大的项目之一，迪士尼乐园不仅是现实版“梦幻王国”的又一落子，更承载了合作双方诸多的美好愿景。

对于迪士尼公司来说，其在全球仅有的六个主题乐园，中国就占两席，足见其打开这一广阔市场的迫切心情。加之香港迪士尼乐园在客流、营收上一直未达到预期所想，五年来连年亏损，因此迪士尼公司无疑对上海寄托了更大的期望。

而上海则希望迪士尼乐园能够填补其在大型旅游设施上的软肋，并以迪士尼为引擎加快建设“世界著名旅游城市”。同时，迪士尼所能带来的投资放大效应、推动服务业提升转型效应对上海而言意义更重。

梦幻成真

上海，为迪士尼等待了十余年。

1994 年，迪士尼第一次和中国政府接触，就是与浦东新区领导会面。当时负责接待的是新区书记赵启正，那时赵就说，我们中国的儿童都是看你们迪士尼长大的，所以你们过来是有基础的。

虽然迪士尼后来选择香港，并未就此放弃上海，经过多年反复的谈判，2009 年，迪士尼终于花落上海。

4 月 8 日，迪士尼乐园正式从纸面上落到地面上。

根据今年 3 月浦东新区政府、上海市规划和土地资源管理局公示有关迪士尼项目的规划草案，迪士尼乐园位于上海中心城区以外东南角的浦东新区川沙镇，距离浦东国际机场 12 公里、市中心 21 公里、虹桥交通枢纽 30 公里。一期建设的迪士尼乐园及配套区占地 3.9 平方公里，包括 1.16 平方公里的主题乐园，以及 2.74 平方公里的相关配套区域，如中心湖与围场河、商业娱乐、旅馆、公共停车场、公共交通设施、办公(服务管理中心)、市政设施等。

浦东新区政府相关人士称，首期迪士尼乐园主题为“神奇王国”，未来将形成 3 个主题公园，最终面积是香港迪士尼公园的 2 到 3 倍。

不过，由于香港迪士尼建成后连续五年亏损，在客流量和经营方面始终未达到特区政府当初的设想，迪士尼乐园到底将成为上海“会下金蛋的鹅”，还是沉重的负担，还在未定之数。从规模和投入上看，参与上海迪士尼项目评审的上海财经大学旅游管理系主任何建民表示，上海迪士尼想要在园区经营上盈利，需要保证年客流量在 1000 万人次左右。

有关专家据此估算，上海迪士尼乐园的门票收入每年大约有 60 亿元，而迪士尼最大的收益亮点在于衍生品，包括商品、二次消费、食宿等，比如东京迪士尼表演收入占总收入的 44.2%、商品销售占 32.2%等。这意味着上海迪士尼乐园所带动的住宿、购物等收益可以每年拉动约 500 亿元的服务业产值。这并不包括周边房地产和文化产业的增值。

“上海有着得天独厚的优势，就是人口基数大。”何建民表示，上海有 2000 万人口，整个长三角地区有 7500 万人口，是中国经济最富裕的地方；上海国内游客目前有 1.02 亿人次，入境游客 700 万人次左右，这个数字还在急剧增长。

除此以外，有专家还认为，高铁时代的到来也为上海提供了香港无法比拟的交通便捷度。同时，上海有土地、有政策进行城市基础设施方面的配套，对于只能依靠填海工程来扩容的香港迪士尼而言，似乎也是一项先天的优势。

主题乐园潮

不过，迪士尼在上海本地也并不是没有竞争对手。

2002 年，国内主题乐园行业的领军企业华侨城“欢乐谷”就有进军上海市场的想法。“当时听说迪士尼要来，就没有马上进入，认为迪士尼太强大了。”上海大学影视学院客座教授赵抗卫曾经在接受媒体采访时透露。其时，“欢乐谷”就进军上海市场向赵抗卫求解，“当时他们当然是很有顾虑的。”

七年后，迪士尼来了，刚在上海松江区新拓“欢乐谷”版图的华侨城，由于面临和迪士尼主题公园同城竞争而备受关注。

这一次，“欢乐谷”没有退却。华侨城集团 CEO 兼总裁任克雷表示，迪士尼的进入会促进本土主题公园品牌和整个行业的发展，共同把市场“蛋糕”做大。

值得注意的是，2005 年香港迪士尼乐园开业后，与香港一河之隔的深圳“欢乐谷”，游客量竟不降反增，增长率高达 10.2%，包括“欢乐谷”在内的深圳华侨城系列的主题公园，当年总接待人数首次突破 1000 万人次。

> 正如一年前的上海世博会，上海迪士尼乐园的运营，也将为转型中的长三角，提供新的推动力

这给“欢乐谷”带来了巨大的信心。据了解，松江佘山旅游度假区内，华侨城投资的欢乐谷二期将在 2012 年左右建成开放，为大型水上乐园，功能与现有的一期工程形成互补。据华侨城有关人士称，在松江佘山度假区内很有可能出现第三座欢乐谷姊妹乐园，并赶在迪士尼乐园开园前营业，与迪士尼形成错位竞争。

除了“欢乐谷”以外，华谊兄弟“一直试图选定一个华谊兄弟出品的以电影电视为主题的主题公园”项目也于今年 2 月份在上海落地。命名为“华谊文化城”的定位主要是文化和旅游，在建造大型专业室内摄影棚发展影视产业的同时，也凭借“偶遇明星”的卖点吸引游客参观。

从地理位置上来看，文化城紧邻上海 11 号轨道交通线，该线另一端将连接正在筹建的迪士尼乐园。而迪士尼吸引的游客也是华谊兄弟潜在的客户群。“未来游客从迪士尼出来，可以乘坐轨道交通直接到华谊文化城继续 high。”华谊兄弟方面有关人士表示。

在国家旅游局局长邵琪伟眼里，作为“上海未来旅游新坐标”的迪士尼，肩负上海建名城的重担，而文化城或许正好可以助其解压。

何建民认为，上海迪士尼对中国主题公园业具有重要的指导意义，关键在于帮助我们产业化提供了一个近距离学习、借鉴的机会。

2009 年 7 月，国务院颁布了《文化产业振兴规划》，史无前例地提出，要发展有自主知识产权的主题公园，推动本土主题公园的兴起。

这或许是迪士尼面临的挑战，但也能预见到，由迪士尼及其他的主题乐园所掀起的“主题乐园潮”，正在给上海的文化旅游产业加温，从而带动巨大的人气，这也是迪士尼的机遇所在。

上海社科院上海经济与区域经济研究室主任陈维认为，旅游业的功能特点在于不局限于单一的项目或产业，消费型服务业所能带来的人流量，对于提升经济贸易繁荣的作用不容小觑。

辐射力

据了解，在上海迪士尼乐园建成后，其中 80%的国内演职人员，大部分将来自上海及其周边的长三角地区。正如一年前的上海世博会，上海迪士尼乐园的运营，也将为转型中的长三角，提供新的推动力。

统计数据显示，目前长三角地区游客接待量占全国近四分之一，旅游收入占全国近三分之一，但在旅游资源优势上并不突出，尤其缺乏国际性的旅游资源或产品，可谓长三角的旅游“短板”。

迪士尼项目的引入则将填补长三角地区除山水旅游资源外无国际大型娱乐休闲主题公园的空白，一方面有助于提升长三角旅游产业的现代化和国际化水平，另一方面也有助于打造长三角国际旅游精品和世界旅游名牌。

2009 年 12 月，国务院发布的《关于加快发展旅游业的意见》，对旅游业提出了全新的定位，指出把旅游业培育成国民经济的战略性支柱产业和人民群众更加满意的现代服务业的目标。

正在全面向服务经济转型的上海，旅游业的功能也被全新定义。在今年 2 月份召开的上海市旅游产业发展大会上，中共中央政治局委员、上海市委书记俞正声提出，发展旅游业是推动产业结构调整、实现经济转型的重要动力，“十二五”期间上海要形成服务经济为主的产业结构，就必须立足全局深刻认识旅游产业的重要作用和承担的责任。

迪士尼正是被上海理解为承担此种责任的主力军。

同时，以迪士尼为契机，上海在其旅游业“十二五”规划的讨论稿中，也首次提出了上海要建成“世界著名旅游城市”的发展目标，并力争到 2015 年，在总量规模指标上，旅游业总收入达到 5200 亿元；旅游业增加值占全市 GDP 的比重提高到 8.5%，占服务业增加值的比重达到 15%。旅游业对第三产业的贡献率 15%。

为此，上海未来五年将划拨 400 亿投资用于旅游业。

受惠的不仅是上海，实际上，迪士尼项目落沪，也牵动着整个长三角旅游的神经。在拥有上海世博会和迪士尼乐园的“双引擎”之后，上海和长三角的吸引力无疑将极大增强，更多国内外的商务会议展览旅游活动都会被吸引到此举办，上海和长三角的现代服务业将会实现质的飞跃。

全球已建迪斯尼乐园情况

名称	地点	占地面积	建成时间	每年游客人次
洛杉矶迪斯尼乐园	美国洛杉矶	207 公顷	1955 年	2000 万
华特迪斯尼世界	美国奥兰多	12228 公顷	1971 年	1600 万
东京迪斯尼度假区	日本东京	201 公顷	1983 年	1730 万
欧洲迪斯尼乐园	法国巴黎	1951 公顷	1992 年	1200 万
香港迪斯尼度假区	中国香港	126 公顷	2005 年	450 万

资料来源：根据网上公开资料整理



上海迪士尼乐园投资分配情况




理性，建设性
经济观察报
The Economic Observer
经济观察报十周年
The 10th Anniversary of The Economic Observer
理性的力量
经济观察报社十周年庆典
10 YEAR ANNIVERSARY OF THE ECONOMIC OBSERVER
2001.4.16-2011.4.16
我们正十年
这一天
请允许我们暂且不谈论中国的经济大势
卸下沉重的话题盔甲
展现我们青春的活力与自信的风采
这一天
请允许我们暂时不纠结于社会事件的是非对错
以温情的话语和喜悦的心情
汇聚北京，共叙十载情谊
2001-2011，理性的力量气壮如山
500余期，深刻的内容精彩相伴
这一天
我们正十年
出发再向前！
4月17日
理性的力量
《经济观察报》十周年庆典
倒计时中，敬请期待！
经济观察报十周年活动组委会：
合作联系人：陆小妹　电话：010-64209022-1228 / 13699166138
邮箱：luxiaomei@eeo.com.cn
联系人：蒋晓雪　电话：010-64209022-1173 / 13811952836
邮箱：jiangxiaoxue@eeo.com.cn
理性，建设性
经济观察报
The Economic Observer
指定视觉设计：
千百度传播机构
CHAMPION-DO DISSEMINATION CO.,LTD
打造品牌第一印象之美

金融中心争夺正酣 深圳借力前海金交所

本报记者 杨兴云 深圳报道

4月7日,继国务院批复《前海深港现代服务业合作区总体发展规划》以及授予前海计划单列市管理权限之后,酝酿多时的深圳前海金融资产交易所正式揭牌。

"深圳金交所将以金融创新为使命",在揭牌仪式现场,深圳前海金融资产交易所总经理池群说,虽然北京、上海、天津等地已先于深圳建立了金融资产交易所,但深圳金交所将会在机制及硬件方面"更加创新"。

"深圳多层次金融资本市场在全国一直占有重要的地位,如果说前海总体规划获批使前海获得了明确的发展定位,而被授予计划单列市管理权限和深圳前海金融资产交易所的诞生,则使深圳率先在全国建设国际金融中心的过程中获得了先行先试及创新的平台。"香港中银国际一位分析人士认为。

深圳市副市长陈应春表示,金交所立足前海,对进一步完善深圳金融市场融资结构,推动区域金融创新发展具有重要意义。而深圳市政府金融办负责人也认为,深圳金交所的建立,将对深圳国际金融中心建设起到先导性和推动性作用,接下来,金交所在构建国内领先的综合性产业资产产权交易方面开展创新实践,提升和巩固深圳金融中心城市的地位。

一个有意思的细节是,深圳金交所的揭牌仪式的举行地点并非是应该位于前海的交易所内,而是在距离前海10公里之遥的福田中心区五洲宾馆。而此时前海仍然是一整片蛮荒未尽的填海工地。工地现场负责人告诉记者,现在地块仍然处于填海及土地整理阶段,工程建设的时间,最快也要到下半年以后。

由此可以看出,深圳方面提前布局金融交易市场,抢先国内城市奠定其国际金融中心地位的急切心情。

创新定位

据了解,深圳金交所的主要业务领域将为三个部分。一是金融资产公开交易业务,包括金融企业国有产权转让、不良金融资产转让以及其他金融产权转让交易;二是金融产品非公开交易业务,包括信贷资产、银行理财产品、股权投资基金权益、信托产品的募集和凭证、资产权益份额转让等金融产品交易;三是投资银行服务业务,包括并购服务、重组和并购顾问服务、投资管理和咨询服务等。与此同时,深圳金交所将建立市场投资风险分级推荐机制和合资格投资人制度。

深圳金交所有关负责人表示,合资格投资人制度将以机构投资者为主,个人投资者也可参与,但参与交易品种会有限制。个人投资者参与的门槛目前还在商议中,大致包括资金门槛和风险承受能力及投资背景要求。深圳联合产权交易所场内合资格的个人投资者的资金门槛是50万元,而深圳金交所个人投资者应高于这一门槛。

> 授予计划单列市管理权限和深圳前海金融资产交易所的诞生,则使深圳率先在全国建设国际金融中心的过程中获得了先行先试及创新的平台

近年来,为建立多层次资本市场,深圳市政府一直不遗余力。深圳联交所董事长叶新明表示,一直以来,深圳市政府始终遵循"政府监管指导,企业市场化运作"的模式着力推进多层次资本市场建设,2010年深圳联交所实现交易额632亿元,营业收入和净利润同比分别增长243%和165%,资本市场交易额和净利润位居全国前列。他表示,通过联交所"企业成长路线图计划"培育的上市公司累计已有52家。

相关数据显示,在需求日益旺盛的中国金融资产及产品的交易市场,金融资产存量已达到130万亿元以上。与此相应,截至去年年底,深圳的金融资产存量已达4.2万亿元,其中大部分以金融产品形式存在。

此外,值得一提的是,深圳金交所的成立,还吸引了国内著名的金融机构。在揭牌仪式上,深圳金交所与四大国有商业银行、四大资产管理公司,以及华润金控、深圳投控、创新投、高新投等16家机构签订了战略合作协议。

前海开发始终备受深圳市政府的重视。深圳市长许勤就曾经表示,从现代服务业的发展角度看,前海的意义不亚于30年前的蛇口。前海应该成为中国未来现代服务业发展的先行试验区。

为此,作为唯一一家进入前海深港合作区的金融资产交易机构,深圳金交所在发展规划方面针对前海及深圳未来的发展进行了综合考量。创新是其主基调。

金融中心之变

而且论及深圳金交所的作用与定位,自然离不开前海的发展目标及深圳乃至珠三角在金融产业方面的目标定位。在中国关于谁是国际金融中心的争议以及围绕此举在资源、人才以及政策方面的争夺,从来就没有停止过。

从最初的上海与深圳之争,随着北京、广州以及天津的加入,如今已经演变成5城演绎。而在珠三角,后起之秀的深圳、广州与香港之间也同样免不了彼此之间的臧否。

国务院在对《珠江三角洲地区改革发展规划纲要(2008–2020)》的批复中,已经同意广东省建立金融创新综合试验区,在金融改革创新方面先行先试。

有了上述"尚方宝剑",广东省在随后出台的《珠江三角洲产业布局一体化规划(2009~2020年)》中,对珠三角金融一体化进行了规划布局。


前海尚在建设中,但深圳争金融中心之心却由来已久 CFP/供图

规划明确提出,以广州、深圳为两个区域金融中心,佛山、东莞和珠海三地为节点。通过上述布局,整合资源、推进粤港澳合作,建设珠三角金融改革创新综合试验区。

然而,随着香港首次被纳入国家"十二五"规划,在珠三角真正意义上开始迈向一体化进程的战略之下,广州、深圳、香港三个金融中心之间的关系定位重新被提上议事日程。

广东省主管金融产业的副省长宋海在不久前就表示,广东将以香港国际金融中心为龙头,广州、深圳等珠三角城市为支撑,打造具有国际竞争力的金融中心区域。

以此作为背景,广东已经向国务院提出,再次启动全方位的金融试点。其主要内容是,广州和深圳的区域金融中心试点,佛山市南海区的广东金融高新技术服务区试点,珠海、中山、东莞的科技金融试点,中山的城乡金融服务一体化试点等。

中国银行(香港)有限公司发展规划部经济研究处高级经济研究员王春新博士认为,创新金融被前海发展规划列为产业发展的重点,显然是深圳有关方面对此寄予厚望,希望能把前海建设成为国家金融创新和对外开放的试验示范窗口。

他表示,按照前海管理局有关官员的说法,前海在创新金融领域将推进三个方面的工作。

以跨境人民币业务为重点的深港金融领域创新与合作;深港资本市场的合作;保险创新领域的试验区建设。

"这三个方面主要是为香港配套,作为香港国际金融中心的后台支撑。"

王春新说,此外,深圳有关方面还提出了前海与香港合作共同发展人民币离岸中心、探索资本开放以及在合作区内实施人民币自由兑换的设想,建议前海与香港金融市场以及全球金融市场实施资金流通自由,不受现有金融政策的管制。

有分析人士在深圳金交所挂牌仪式现场据此向本报记者表示,在中国新一轮金融中心的竞争中,深圳正在借前海率先发力。

上海规划新贸易平台 虹桥商务区低调上路

本报记者 陈哲 上海报道

继虹桥交通枢纽去年启用后,上海大虹桥地区再次成为长三角的焦点。上海虹桥商务区核心区一期规划公众参与草案近日上线公示。根据规划目标,虹桥商务区(又称"大虹桥")的目标,是建成上海实现经济发展方式转型的率先创新区。

根据规划草案,86.6平方公里的"大虹桥"建设包括,面积为27.3平方公里主要功能为综合交通枢纽和现代商务贸易、定位面向长三角的商务中心的主功能区,和面积为59.3平方公里的承担商务区的生活配套、交通保障、产业延伸和环境支撑功能,发展医疗、教育、居住,强化商务区的辐射带动效应的主功能拓展区。

事实上,在规划公示之时,该区域商务区建设开发已然打响。后世博时代,坐拥全球最大的交通枢纽,虹桥商务区无疑承载着上海国际贸易中心最为关键的平台角色。与浦东的国际金融、航运中心的角色呈现一东一西的格局。

房产大鳄的选择

2010年9月,虹桥商务区首次推出土地招标公告,宣布首期虹桥商务区核心区一期06地块和08地块的出让面积合计达15.21万平方米,均为商业、办公、娱乐综合用地。随后的拍卖中,老牌房地产企业瑞安地产以总价31.88亿元、溢价13%拿下了06地块。另一地块则由虹桥商务区投资置业公司等3家企业组成的竞拍体拿下。

作为最早进入内地的港企,瑞安地产此前在上海的项目,多以市区旧城改造建设城市综合体为主,植根于城市中心。但碰到了这样的"全球罕见"的新兴枢纽商务区域,瑞安老板——房产老江湖罗康瑞也不禁为之心动。

"在项目论证期间,我们请世行来做调研,这样一个拥有高铁、机场和城市轨道交通的大型交通枢纽,在全球都极为罕见。罗先生本人也对这个项目充满了热情,这是一个非常创新的项目。"瑞安一位内部人士告诉本报。

瑞安的进驻,似乎产生了立竿见影的效果:2011年3月,台资开发商丽宝建设联合体以14.41亿元竞得虹桥商务区核心区一期01号地块;4月,北京万通联合体又以15.5亿元的总价拿下04号地块。此外,整个虹桥区域还引来了阿里巴巴、SOHO、红星美凯龙等诸多国内名企。

"想到这里来投资开发的公司很多,现在管委会是应接不暇,整个开发的市场化程度很高,商业敏感性也很强。"上海虹桥商务区管委会党组书记、常务副主任薛全荣说。

全新的规划

薛全荣透露,虹桥商务区核心区一期工程中,包括商务部与上海市政府共同建设的国家级会展中心项目,"目前该项目用地正在进行动迁,预计上半年将启动开工建设。"

本报获取的资料是,国家级会展中心项目建设用地面积约为1560亩,由中国对外贸易中心(集团)和上海世博集团作为投资主体,分别按60%、40%的比例出资成立有限责任公司。

显然,虹桥商务功能区的主要业态将是面向全国的总部经济,包括会议产业功能及贸易、商业。但在规划中,酒店、文化娱乐等配套设施的设计,不同的楼宇、交通枢纽和地下空间的运用和勾连,都在新的规划中得到体现。这份由上海城市规划设计研究院具体操刀的规划,得到了瑞安、丽宝等海外知名房企的认可。

> 后世博时代,坐拥全球最大的交通枢纽,虹桥商务区无疑承载着上海国际贸易中心最为关键的平台角色。与浦东的国际金融、航运中心的角色呈现一东一西的格局

"在研究国内外商务地区的发展时,我们感觉到比较成功的,应该是避免单一功能。比如说有会议没有生活设施的配套,有生活设施配套没有娱乐、有娱乐没有体育健身场所,整个商务区如果没有居住也可能成为空城。我们正在总结这方面的问题,避免在开发过程当中出现一些遗憾。"薛全荣说。

事实上,在已为全球瞩目的陆家嘴商务区,正是因为整体规划过于强调商务办公主体,而生活配套稀缺,导致生活极为不便。陆家嘴集团党委书记杨小明曾对本报坦承,"我们陆家嘴的楼宇和绿地,很漂亮,但因为早期规划的原因,楼宇和绿地之间缺乏与生活连接的地方,对工作在其中的人来说,不方便。"

按照规划,到2015年,虹桥商务区86平方公里的范围内,预计常住和就业人口将达到100万左右,27平方公里的主功能区范围内,常住和就业人口达到20万人左右。

低调的贸易中心

薛全荣介绍,根据市政府的批复和控详规划,商务区将是上海现代服务业的新亮点,上海经济发展的新引擎。根据规划和功能定位,虹桥商务区建设将成为现代服务业的集聚区,上海国际贸易中心的核心功能区之一。

定位"之一",其实是为浦东正在打造的自贸区留有余地。对于过去一两年中坊间流行的"东有大浦东、西有大虹桥"一说,薛并不赞成:"浦东开发是党中央国务院的重要决策,还承担综改任务,而虹桥商务区是上海产业结构和产业布局调整的一个战略决策,但两者无法相提并论,更不可能替代浦东的作用。"

在2010年10月,上海虹桥商务区管委会公布了《虹桥商务区产业发展重点支持目录》。根据《目录》,虹桥商务区将重点支持发展12大类产业,包括现代商贸业、房地产业、会展旅游业、生产性服务业、创意产业、现代物流业、信息服务业、专业服务业、金融服务业、教育培训和医疗服务及其他服务业、环境和公共设施管理业。

《目录》体现了三大特点:一是聚焦支持现代服务业的发展,二是突出支持总部经济的发展,三是以服务长三角地区为重点。

在浦东的自贸区远未成熟之际,虹桥商务区在上海国际贸易中心建设中的角色无疑举足轻重。其辐射长三角乃至全国的超级枢纽地位已然确定,新贸易平台的形成似乎更为现实。按照政府的规划,整个虹桥商务区体量将是陆家嘴的三倍。到2020年前,虹桥商务核心区生产总值预期将达到400亿元,每平方公里产值100亿元,核心区第三产业增加值在总增加值中所占比重达到95%。

为建设运营虹桥商务区,2009年年中,上海市成立了一个级别颇高的管委会。由副市长沈俊担任管委会主任。而担任管委会党组书记、常务副主任的薛全荣,是上海商贸流通业旗舰——百联集团原董事长。另外长宁、闵行区的区长、上海市建交委主任、市商委副主任均兼任管委会副主任。

政府的目标是,到"十二五"末,虹桥商务区基本建成上海国际贸易中心新平台。事实上上海市人大常委会副主任杨定华在3月底举行的"虹桥贸易论坛"上即已透露,目前上海市人大正在积极推动《上海促进国际贸易中心建设条例》立法调研工作的开展。



高起点——九阳独有冰蓝五清净水技术
高品质——韩国原装进口关键配件,高级滤材
高性能——独有PNP模块递进式逐级过滤,一体式全封闭滤芯,滤芯一键快插拔技术
高保障——九阳品牌强大支持,遍布全国的营销网点、完善的服务体系
招商垂询电话:400 6692 999
0571-85833522(盛先生)
杭州九阳净水系统有限公司

可以围观 但请保持理性

本报评论员 倪壁东

围观改变中国，不过真正给社会带来进步的,则是那些带着理性精神的围观。

比如对于当前处于舆论焦点的药家鑫案,无论是网络上陌生的旁观者,还是跟药家鑫相识的老师同学，或者在媒体上发言的专家学者,对于事关生死的案情,他们的围观更需要这种理性精神。

在这起发生于去年 10 月的案件中,西安音乐学院学生药家鑫驾车撞人后，将被害者八刀刺死。

辩护律师称,药家鑫因“激情”而挥刀杀人;其同门师妹李颖则“激情”地在网络发帖,表示认同药家鑫的杀人;而法庭外,药家鑫校友、同学希望以情打动法官,写下了 4 份请愿书求情;而在媒体上,同样是一片感情涌动的海洋：犯罪心理学教授李玫瑾在电视上将药家鑫杀人手法比作弹钢琴,招来铺天盖地的骂声;而北大中文教授孔庆东则感情流露,对药家鑫痛骂一番,于是网络上一片掌声。

在这些情景中，我们看到的是汹涌的情绪，以及各种基于不同情绪倾向而做出的判断、观点和行动,而对于基于理性精神的审视和探讨,却并不多见。

无可否认，药家鑫案已经变成了一个公共事件,它被分析、被评论、被围观,无论是在网络还是传统媒体，无论是在公开场合还是私人谈话中，人们对案件发表着各种观点。这些观点由于基于不同的立场和情感倾向形成了相互争锋的嘈杂的意见“卖场”。

不同观点的分歧，甚至争吵看起来纷乱嘈杂,似乎是一种失控的无秩序,但是比起把社会当成被压制的沉默者这种情形来说，开放自由的话语空间其存在本身就是一种不小的进步。

因为被压制的沉默只是一种虚假的统一,而争议意味着直面分歧的现实,这是迈向问题解决之路的第一步。

但是这种进步存在的前提是，围观可以但要保持理性。

当我们相信围观可以改变中国，可以为社会带来进步的时候，那是因为在围观中,事件不再是局限于几个人的事件,它成为公众关注的焦点,所以,那些本来可以暗箱操作的权力,那些可以买通关系的金钱,面对的不是一个人几个人的力量，而是所有围观者关注的目光。在这些关注的目光下，所有权力和金钱试图跨越规则的不良企图都遭到监视和拒绝。因此,在这个意义上,围观是对权力的一种监督,借此它带来了进步。

但是请在围观的时候保持理性的精神。因为带着感性而缺乏理性的围观可能是另一种看不见的权力，它以围观者人数的多寡和声音的强弱为判断的依据，对事件做出审判。

特别是对于司法领域，理性的围观更为重要。在成熟的法制国家,司法为了保持自身的独立，竭力避免大众舆论形成的媒体审判;而在中国,我们却面对着一个两难的困境。

一方面不得不借助围观防止权力和金钱左右司法导致不公,另一方面,带着强烈感情的围观,如果没有感情的自制、没有理性精神的引导，这样的围观会不会影响到司法的独立性,进而扭曲案件的审判,导致另一种形式的不公呢?

信息社会的到来，让中国带上了后现代社会的情绪,以游戏解构中心,以戏谑反讽权威,以身体的狂欢反抗理性的束缚,这成为一种流行的网络文化,使参与者、围观者获得心理上的自由感；但是中国同样也在经历着现代化的进程，在所有不公、愚昧、野蛮的地方,需要启蒙的思想和理性的精神,唯此才可以推动社会进步,使得自由感不仅是在心理上，而且也在现实中可以真真切切地获得。而这正是理性围观的意义所在。

因此,对于药家鑫案,可以围观但请保持理性:尊重法律,除非存在着的法律其本身的规则是不完善和不公平的；尊重司法的判决，除非发现权力和金钱扭曲了司法的判决。

“天价墓”是怎样造出来的

本报评论员 吕尚春

谈及这个话题，实在是一个沉重的事情,但是不谈不行。因为沉重的事情虽多,但这个事情之于每一个人都躲不过去。

今年清明节前夕,北京万安公墓一平方米 21.8 万元的天价，把刚刚从房价口水中停歇的视线,统统拉到了“地下 CBD”的话题中来，因为房价与现在住得好不好有关,但是对一个人而言，当房子的功能乌有之时，大家发现以前只是一个土坑解决的事,现在已经变得比房子还要烫手。

近年以来,殡葬业改革一直未断。从 2002 年开始,《殡葬管理条例》修改就已经提上人大立法议程,至 2007 年,《殡葬管理条例(修订草案征求意见稿)》全文公布征求意见,其中标明殡仪事业为非营利性机构、严禁任何炒买炒卖公墓行为,“殡葬暴利”一度有望了结。但直至现在,不知为什么“征求意见稿”一直没有下文,是暴利难以调查,还是有什么难言之处?

就是在这个“征求意见”的数年中,来自不同方向的几项指令,令殡葬利益如炽焰翻腾。2006 年,《限制用地项目目录》由国土部发布,影视城、赛车场、公墓等被列为限制用地项目。此条例发布之后,意味着此前获批的公墓，从今以后罕有土地出炉供其延展了。中国殡葬协会会长、国际殡葬协会主席陈群林先生曾痛心地说:“殡葬用地至今还是特殊用地,城市规划并不考虑殡葬设施配套，几百万人口的大城市只有一个殡仪馆,市长批高尔夫球场比公墓爽快得多……凡此种种,正常和正确吗?”

而另一个情形,则让这个被上了锁的资源,演变为暴利工具。目前具有合法经营资格的公墓,与石油、水、电一样,均为牌照经营体制,由民政部门颁发。于是,事情就简单了,公墓的土地不批了,而现有的存量只能由行政部门指定的人经营。

垄断者在更多情形下平庸无奇,但一旦被利益的力量搅动时,又可以制造出超乎想象的光怪陆离。去年 4 月份,江西上饶破获一起盗墓案,盗墓者非是他人,一人是上饶市民政局办公室副主任、殡葬事业管理处主任兼信州区殡葬执法大队长,另一人是上饶市区经营性墓地福山陵园副总经理,动机无非是他们没有批准的另一个农村公墓,“违规开张”,开始抢他们的生意。

这个上饶市区独一无二的福山陵园,垄断到什么地步呢?他甚至“控制群众带走亲人骨灰”,冲突之后的结果是,如果家属愿意交几千元的罚款,骨灰即可带走自理。

殡葬业本应允许社会参与经营,允许民营资本介入,竞争扫除暴利原理,其实不用再多说一个字了!即便以保护耕地的名义,公墓土地不予批准的情况下,只要放开牌照权利,价格趋于公平只是隔夜之功。

但现实却是,城区公墓太贵,驱动人们跑到农村求棺买地，于是建在集体土地上,未经民政部门审批的村营墓地越开越多,且不说在此方面法规本来就不甚清晰,村主任们甚至可以腰板刚硬地反驳,凭什么村集体的土地,不能由自己说了算呢?

不单单是价格问题，去除暴利可以用行政强制，也可以用市场手段，可以像 30 年前那样“发粮票”,也可以像现在这样“竞争定价”,在问题产生与解决之间,人们总会找到像样的妥协办法。但是在这个熙熙攘攘中,对于逝者,对于曾经以“慎终追远,民德归厚矣”来定义的社会公德,却变成了利益层面的是非较量。2009 年,台湾连战在西安祭祖母墓,经由央视全程直播,人们目睹了敬香、祭酒、献果、读祭文、跪拜等成套的仪程，祭祀还可以这样?令观众新奇不已,而这只不过是中国传统祭礼的简本。这表明一个简单的事实,对于先人表达缅怀,示以仪规,已被扫荡得太深太久了。这样的事情本应享有尊严,本应远离利益,而它的名字称为“公墓”,不是“私墓”,本来也是为了让所有逝者公平、宁静地获得那一点点慰藉。

证监会遭遇地方保护主义

本报评论员 黄利明

3 月 17 日，绿大地掌门人何学葵因涉嫌欺诈发行股票罪被正式批捕。3 月 27 日,涉嫌“内幕交易罪”而被证监会移送公安机关两年之久的高仰才,却依然光荣地从陕西煤业化工集团总经理一职上退任。犹如网上调侃看《西游记》:凡是有后台的妖怪都被接走了,凡是没后台的都被一棒子打死了。

笔者曾两度赴昆明调查了解绿大地案,并报道了高仰才案,对于这样的结果,却丝毫喜不起来，因为这两个案子都深含后台——地方保护主义。只是,何学葵身后的地方保护主义确实不如高仰才身后的地方保护主义强大。

绿大地是云南第一家上市的民营企业,市值约 30 亿元；陕西煤业化工集团是陕西省特大型国有能源化工企业,国企,2010 年销售收入 515 亿元，利税总额 140 多亿元。毫无疑问，何学葵与高仰才在当地都属于“经济能人”。

看起来,何学葵从立案到批捕,整一年搞定,快。其实不然,证监会对绿大地立案调查之后,为保护支持当地企业发展,云南省分管的副省长两次赴京,分管这个工作的省副秘书长至少 10 次赴京,从中斡旋。同时,何学葵与当地证监部门之间的关系不融洽对于监管的影响虽有争议,但依然不能以此作为挡箭牌,因为司法与监管最终认的还是事实和证据。

看起来,高仰才在其主导的“陕煤集团借壳 *ST 建机”公告前后买卖 *ST 建机,参与资金 240 万元获利仅 16.5 万元。相对于众多贪官污吏动辄百万千万上亿元的案值,这太过小儿科。但这种内幕交易的行为侵害的则是广大亿万股民的利益,更不应逃避监管与惩罚。

本月初,证监会副主席姚刚指出,内幕交易涉案主体上,除了上市公司及其控股股东的高管、工作人员以外,还有证券公司等市场中介机构的人员,甚至涉及相当级别的党政干部,法人单位参与内幕交易的情况也存在;逃避监管、抗拒执法的趋向与能力明显增强。

其实，高仰才案犯罪事实清晰明了,证监会亦与公安部有过沟通,虽有督办但奈何当地办案进度缓慢。连证监会官员也向记者感叹“地方保护主义”盛行成为监管之困,甚至在一些案件的催办上也忌惮于各方权力,不得不借助于媒体鼓与呼。

遥想去年 11 月，国务院办公厅转发证监会等五部委《关于依法打击和防控资本市场内幕交易意见的通知》,不难想见,证券监管中面临的地方保护主义和部门保护主义问题之严重，否则也不至于联合公安部、监察部、国资委、预防腐败局发文。

证券犯罪中，一般牵涉的上市公司,在当地都是明星企业、就业大户、利税大户,所涉及的企业高管都是“经济能人”,因此地方政府往往授意当地司法机关将外地行政执法机关拒之门外。有的地方司法机关甚至随意行使管辖权，对当地经济利益有利就予以立案和受理，而对本地当事人不利的案件不是推诿拒绝就是设置障碍,千方百计阻止执法。

更有甚者，为了支持当地企业上市、不被 ST 或退市,地方行政官员甚至会“默许”支持企业勾结会计师事务所、证券公司、承销商等联手制作虚假报表。再者,有些监管部门、地方官员还缺乏自律,索贿受贿,更纵容了证券犯罪的发生。

正是这种地方保护主义，扭曲司法公正,保护本地企业,有地方政府甚至把本地的公、检、法当作保护地方经济利益的工具,严重扭曲司法公正。

地方保护主义纵容了证券犯罪行为的发生,虽然能在短时期内稳定本地区的经济发展，但从长远而言将会滋生更多的造假、无规则运行并毁坏当地企业成长与发展的土壤，更是攫取和侵蚀着 A 股市场亿万股民的利益。

韩非子有云:“国无常强,无常弱。奉法者强则国强,奉法者弱则国弱。”一国是如此,一省、一市也是如此。

我们能否让油价降

本报评论员 姜雷

4 年前,本报曾经做过一个分析性的报道《假如油价 8 元》,在文章中我们对油价涨到 8 块之后进行了种种预测;4 年后,当国际油价再度突破 100 美元的价位，国内成品油价格终于突破 8 元大关。

此次调价，发改委的解释仍然是老生常谈:国际油价高位运行,抑制石油过快消费，缓解炼油企业亏损等等。发改委还强调,已经适当推迟了调价时间,压缩了调价幅度,并要求企业自行消化部分亏损。

民众不需要这样的解释。他们想要知道的是，为什么三大石油公司年利润总和高达 2600 亿元,还在高喊着因为油价上涨导致炼油和销售亏损，还需要消费者去承担更多涨价风险。他们更想了解，面对通胀，监管部门能不能更好缓解高油价的压力,而不只是一味调价。

虽然中石油、中石化口口声声喊着调价滞后导致炼油和销售板块面临亏损。但真实的情况是,2010 年,中石油的炼油与化工业务实现经营利润 78.47 亿元,中石化也高达 159 亿元。在零售端,中石化实现营业利润 308 亿元。

巨头们的炼油成本并没有 100 美元/桶。上游资源充沛的中石油桶油成本是不到 50 美元,中石化和中海油的桶油成本也不会高于 70 美元。

中石油、中石化一季度炼油巨亏的数据同样不靠谱，最多是略亏、零利甚至微利。更应该看到,中石油、中石化获得这样的高额利润是在整个行业垄断的背景下获得的。今年的业绩发布时,两大巨头都不约而同强调自己每年给国家缴纳巨额税收的事实。这更值得反思,在缴纳如此高额税收的同时,作为全民所有的企业,为什么不能承受高油价的部分损失,让利于民?

现行的定价机制已经成为企业和政府监管部门讨价还价的砝码。之前,企业只能通过一份份的内部调价申请来逼宫。而现行机制下，企业可以名正言顺地以机制规定与监管部门进行博弈。

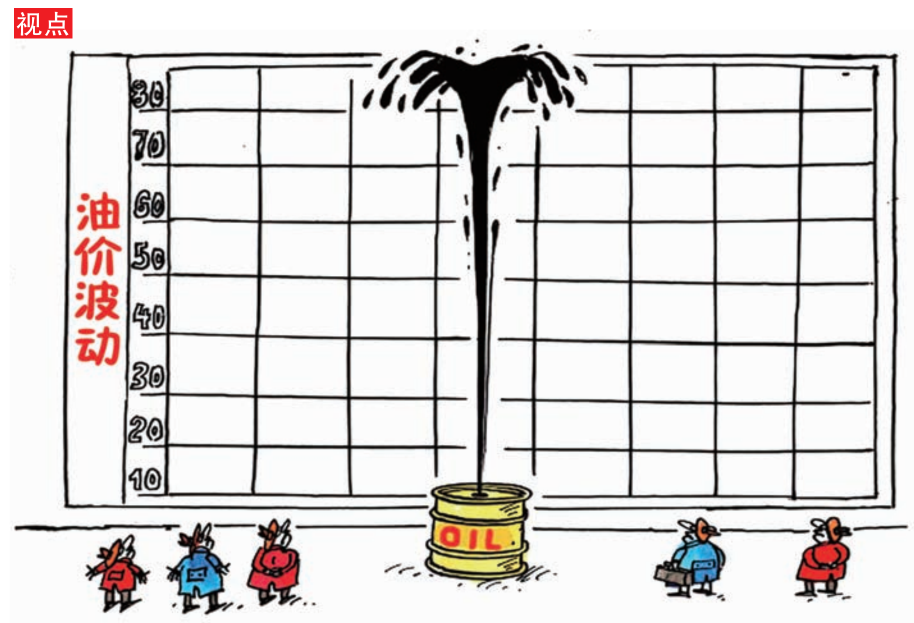
在市场高度垄断的情况下,这一运行机制存在根本性的缺陷,让石油企业享有了只赚不赔的市场特权,显然这与当时制定这一制度是相悖的。最终形成的结果就是,亏损时,就倒逼政府提价,转嫁风险给消费者;盈利时,则在石油内部系统消化,千万元吊灯、50 万元的马桶也就因此而来。

企业也有自己的委屈。作为既要维护国家能源安全，又要创造效益的国家石油公司，他们需要通过各个环节的利润来谋求更大的发展。石油行业投资规模大,动辄上百亿,没有千亿利润支撑,难以为继。

在终端的成品油价中，含有大量的税收。今年两会,前中石油老总马富才就透露,中国目前的成品油价格中，有 44%–45%实质上是各种各样的政府税收。这与发改委的信息披露是一致的,目前 93# 汽油不含税的全国平均价格大约为 4.66 元每升，也就是说,目前国内的裸油价比美国低,但是含税价格却远高于美国价格。

国内油价能否降下来实际上很简单。并不是之前所采取“政府补一点、企业亏一点、消费者承担一点”的办法,而是政府的税少收一点,企业亏一点,消费者受益一点。我们的观点是,政府、企业都应该寻找到一个合适的平衡点，在确保企业足够发展的同时,让更多民众享受到相应福利。

视点



漫画 /Cagle.com

来论

货币政策或将趋缓?

卓文 / 文

市场对于清明节的加息反映乐观。国内 A 股周三低开高走站在 3000 点,在此次加息之后,一季度严厉的紧缩已接近尾声,未来将进入政策效果的观察期，紧缩的节奏、力度将明显减弱。

或许正如一些机构判断，本轮加息周期已经进入下半程。眼下中国的经济增长势头和通胀水平明显低于 2007 年,不难判断本轮加息周期的紧缩力度应该低于 2007 年水平。即便采取保守的估计，央行在本轮政策收紧的过程中仍将加息 6 次，加息周期在第 4 次加息后也无疑进入了下半程。

更为重要的一面：必须看到当前经济形势与 2007 年的显著差异。在经历了这次全球金融危机后，中国宏观经济出现了一个显著的变化——经济周期波动的短期化。回顾 2010 年的四个季度,基本上经历了一个完整经济周期的四个阶段。一季度 11.9%的增速明显过热，二季度的 GDP 增速下滑明显，相关部门甚至开始讨论是否需要“二次刺激”。三季度主要经济指标站稳,四季度经济增长意外走强。随着经济周期的短期化，宏观政策去年也出现了很大的短期化波动。

目前看来,经济周期的短期化波动,很可能在 2011 年继续保持。国家统计局 4 月 1 日公布的数据显示,3 月份中国制造业采购经理指数(PMI)为 53.4%,环比上升 1.2 个百分点。但是,与往年同期比较,今年 3 月份的回升幅度较为平缓，显示目前这种平稳增长的趋势仍需要进一步巩固。

2005 年以来,3 月 PMI 指数较 2 月平均环比上升 3.5%，今年季节性反弹力度明显弱于往年。PMI 指数反弹低于预期主要源于需求、尤其是国内需求的下降。同时,由于需求明显回落,生产仍有惯性,因此产成品库存大幅上升,3 月创下历史新高。有专家判断，考虑到新订单和进口订单有所下降,企业库存调整可能已经开始。

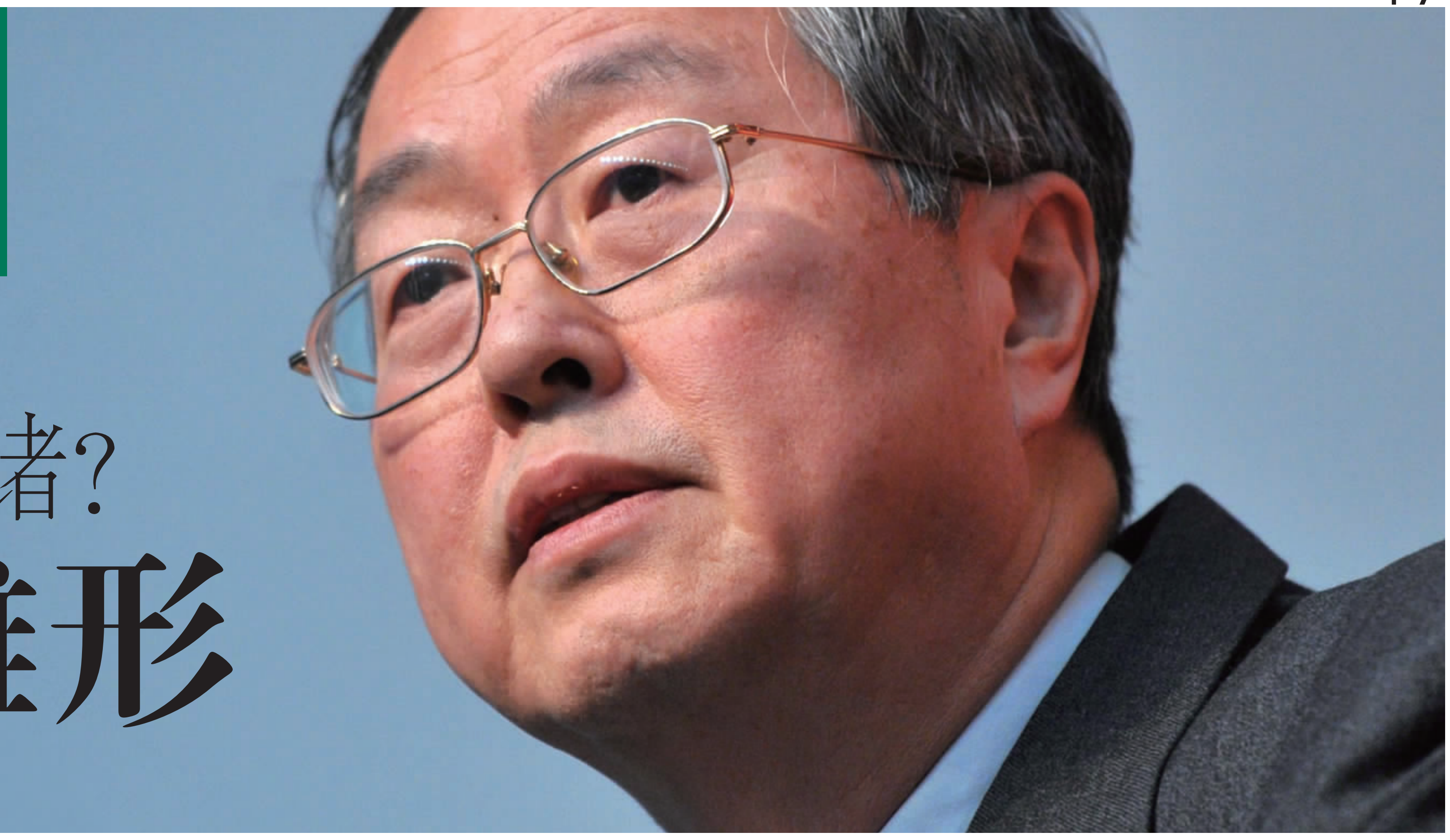
虽然当前整体经济仍然维持向好的趋势，但是未来环比增速有所放缓应是大概率事件。如果未来产成品库存高位稳定,原材料库存开始下降,经济将直面去库存,生产大幅回落的情况，风险点很可能就出现在 5、6 月份。

考虑到中国特殊的政治经济体制、与西方显著差异的财政金融体系，影响中国通胀的主要因素还是总需求的增长。目前货币政策紧缩即是着力于控制总需求的增长以抑制通胀。观察最近货币信贷的走势,可以看到总体资金成本大幅提升，银行信贷利率大都超过了基准利率提高的幅度,货币市场利率上升的幅度更快。基于 M2 增速的放缓，可以判断当前的货币政策正在朝着引导总需求增长放缓的方向前行,由总需求过热拉动的通胀风险有所下降。

另一点也必须充分考虑，眼下的通胀压力与 2007 年明显不同。2007 年的通胀压力主要缘于经济过热，而现在的输入性通胀压力主要在于近期中东形势变化带来的石油价格波动。油价上升不仅仅推动物价,对经济增长也有明显的负面影响。

由此看来，在经历了一季度的平稳快速增长之后，二季度的经济走势可能会出现较大波动。这也就要求宏观政策根据具体的经济波动,实施高频率的短期化调整。预计在年中通胀见顶后，市场可能就会转而担心经济增长，宏观政策可能就需要走一步看一步。

本次加息之后，将进入温和紧缩阶段及政策紧缩效果的观察期，紧缩的频率和节奏、力度较之一季度会有所减弱。



市场 Market

编辑:郭宏超 E-mail:guohongchao@eeo.com.cn 美编:刘敏 2011.4.11

"汉化"美联储?
大央行雏形

本报记者 程志云 北京报道

中国央行行长周小川先生的一言一行从来都受到市场的密切关注,最近尤为如此。

4 月 5 日,当金融机构和实体经济深刻感受到紧缩的宏观调控的巨大压力之时,央行依然坚定地选择了加息。

央行货币政策对中国经济的宏观调控在抑制通货膨胀和经济结构上产生着深刻影响。

同样令金融家们敏感的是中国人民银行的分支机构正在加强对地方金融企业的监控。出于对社会融资总量等宏观调控新指标的考量,要求这些金融企业及时报告他们的融资规模、资本状况、贷款流向以及大大小小的风险事件。

对于哪些机构属于大而不能倒、哪些产融结合试点企业缺乏防火墙需要更加严格的监管话题则正在央行与其他监管者的探讨之中。

站在金融危机之后经济转型、通货膨胀高企以及复杂万端的国际形势中,一个更加强有力的中国央行已经初具雏形。

宏调主导权回归

4 月 5 日,清明节晚间,央行决定上调金融机构人民币存贷款基准利率 0.25 个百分点。

尽管二季度的这次加息早就在不少分析师的预测之中,不过,它来得如此之快还是让一些机构措手不及。

当天晚上,大大小小的媒体都在追逐着宏观分析师、银行交易员、股评家以及尽其所能找到各位央行官员解读。

对货币政策意图的种种揣测已经成了最热闹的话题。

实际上,自从去年 10 月份货币政策逐步回归稳健以来,央行对于货币政策工具箱的使用一直牵动着整个金融市场的心弦。

而随着通胀的加剧,央行也的确没有犹豫,在市场的议论纷纷中开足马力回收货币。

就在之前的 3 月 25 日,存款类金融机构人民币存款准备金率 0.5 个百分点缴款之后,大型金融机构准备金率达到 20%;而中小型金融企业达到 16.5%,均处于近年来的高位。

在最近的一次加息后,一年期存款基准利率也达到了 3.25%。

对于诸多市场人士而言,货币政策已经成为他们猜测宏观数据的重要依据。

"提升存款准备金,那么前一个月外汇储备可能比较高,而加息无疑预示着 CPI 可能依然不低。"一位业内人士说。

2009 年,货币政策在宏观经济政策上的效力短暂削弱之后,通货膨胀加剧的背景下,央行再次发挥了货币政策调控的威力。

彼时,尽管有通货膨胀的幽灵在徘徊,但由于货币政策依然运行在"适度宽松"尺度上,银监会通过资本充足率、拨备率等风险指标以及窗口指导等方式来控制中国银行业的信贷冲动发挥了更多作用。

不过,2010 年末,"稳健"的货币政策目标赋予央行更为灵活的空间,而周小川先生和他领导下的央行也确实开始发挥货币政策的影响力。

从宏观审慎监管框架、利率市场化推行、金融控股公司监管到"池子论"、社会融资规模等等诸多新概念正在深入金融市场的调控。

> 某种程度上,中国央行正在变得更"大"。就像金融危机之后的美联储一样,对金融行业努力承担更加复杂的监控职能

例如,3 月 7 日,中国人民银行调查统计司司长盛松成撰文提出,"社会融资规模"是更为合适的金融宏观调控中间目标。

不过,这一指标中包含着:银行贷款、企业债券、信托贷款、发行股票融资、保险赔偿、产业基金甚至未来还将包括私募股权基金、对冲基金等。

对于如此复杂的指标,盛松成也指出,未来,将通过完善金融统计制度,加强中央银行与各金融监管部门和有关方面协调配合,形成社会融资总量的有效调控体系。

有统计显示,仅仅 2011 年 3 月份单月,央行网站上央行中高层领导的署名文章和公开讲话解释央行政策的文章多达 25 篇以上。

当然,此时所有市场中的眼睛也都在盯住央行。

大央行雏形

实际上,除了货币政策之外,央行正在构筑对整个金融系统的影响力平台。

就在最近,深圳市的金融机构接到了当地央行的一纸文件——《深圳市金融机构重大事项报告管理办法》。

根据这份文件,从 3 月 1 日开始,各家在深圳注册的银行、证券、保险、信托、财务、基金、期货和金融租赁公司和银行的深圳分行和保险公司的深圳分公司,以及金融资产管理公司深圳分公司或办事处对于反映金融机构基本情况,并且对其持续经营与发展具有或可能产生重大影响的事项都要在事发后 2–10 个工作日内及时报告给央行深圳中心支行。

该《办法》要求,对可能对金融机构正常经营发生影响(包括挤提、大规模保证金提取、连续巨额退保、集中巨额赎回等经营异常事件;金融机构自身发生违法违规案件;发生媒体连续或严重负面报道事件;上市金融机构股票价格发生异常波动等)的突发事件应当实时报告。 下转 22 版

戴志康出击定向增发 "证大系"速成隐形大鳄

本报记者 李保华 深圳报道

在定向增发在资本市场大行其道之时,戴志康携旗下"证大系"蜂拥进入这一领域。

有中国私募基金第一人之称的戴志康正在猛吃定向增发股,大有成为新的增发大王之势。

"证大系"利用上海证大投资管理有限公司旗下的金龙(天津证大金龙股权投资基金合伙企业)、金马、金牛、金兔四只股权投资基金参与了近期大部分增发项目的询价并多有斩获。"证大系"掌门人戴志康急速出击定向增发,金马、金龙、金牛、金兔四只股权基金均由手下大将、上海证大投资管理有限公司总裁朱南松负责。

本报调查发现,上海证大在天津注册的这四只股权投资基金与早已潜伏的上海天誉投资有限公司(下称"天誉投资")、上海天臻实业有限公司(下称"上海天臻")、上海天迪科技投资发展有限公司(下称"上海天迪")等三个"证大系"公司一起,构成的"证大系"势力已经悄然成为定向增发市场上的隐形大鳄。

> "证大系"拉网式的参与定向增发,只能认为他们确实是对后市的极端看好,而且认为后市的启动为期不远

迅速崛起的定增大鳄

3 月 24 日,金兔斥资 2940 万认购了连云港的 500 万定向增发股;25 日参与永泰能源定向增发询价;31 日 6900 万元认购旭光股份 450 万股……

金兔是一只有限合伙的股权投资基金,其执行事务合伙人为上海证大股权投资有限公司。金兔和金马、金牛、金龙四只有限合伙股权投资基金一起在 2010 年 10 月份后,正在疯狂猛吃增发股。

仅 3 月 15 日一天,A 股市场有皖维高新、拓日新能两只股票披露定增结果,金龙分别获配 1000 万股和 385 万股,耗资金额分别为 9160 万元和 8085 万元。

而在 2010 年 10 月最早开始亮相定增的金马,到 2010 年底的两个月时间里便在瑞贝卡、宜华木业、广东鸿图、北斗星通、智光电气等增发项目中获得 6 单。

事实上,本报查阅 2010 年 10 月份以来截止到 4 月 5 日,已经披露了定向增发结果并有机构投资者参与的 86 家公司,"证大系"的旗下四只股权投资基金参与了大部分增发公司的询价,并在得润电子、国中水务、广州浪奇、众合机电、中银绒业、安纳达等近 30 家公司的定增中获得配售。

"证大系"旗下参与增发的四只股权投资基金只是戴志康增发帝国的冰山一角。与早已悄然潜伏的上海天誉、上海天臻、上海天迪三个证大系公司一起,戴志康的增发投资布局已经隐现。

据了解,上海天誉在 2010 年参与了南通科技、时代新材、广州国光、长征电气、天康生物、桂东电力六家公司的增发。上海天臻 2010 年参与了天康生物、新中基、士兰微三家上市公司的定增。上海天迪仅在 2009 年的 9、10 月间,就动用了大笔基金参与了三安光电、海陆重工、烽火通信的增发。

上海证大投资管理有限公司还曾直接参与了古越龙山、桂林旅游的定增。

公开资料显示,上海天誉成立于 2010 年 3 月 1 日,其控股股东正是上海天迪,而中国太保招股说明书中明确指出,上海天迪为"证大系"关联公司。证大投资的网站也显示,上海天臻成立于 2008 年 4 月,系证大旗下投资实体。在天津证大近期突然发力猛吃定向增发股后,"证大系"大有取代动作日渐稀少的江苏瑞华而成为新的增发大王。

公开信息显示,"证大系"还曾购入苏州高新、长源电力、汉商集团、湖北宜化等多家上市公司法人股。证大投资的网站资料也显示,"证大系"目前已经参股西安国投、交通银行、新华人寿、上海银行、太平洋保险等金融企业。

猛吃定增背后

"'证大'系猛吃定增有两个可能,一是非常看好后市即将启动,大面积参与增发能分散增发的风险;二是借道有限合伙进行股权质押融资,当然这两个可以同时进行。"深圳一家参与定向增发的私募基金负责人称。

按照证监会规定,定向增发发行价格不低于定价基准日前 20 个交易日公司股票均价的 90%,对一般财务型投资者锁定期为一年。

"通常情况下,从董事会决议到证监会批复,再到增发询价和发行上市,往往要经历半年到一年的时间。而这期间,股价如果继续大幅上涨,一般实际认购价和市场价有较大的套利空间。"国泰君安资深投行人士称。

该投行人士也分析认为,"证大系"拉网式的参与定向增发,只能认为他们确实是对后市的极端看好,而且认为后市的启动为期不远。从"证大系"参与增发的上市公司来看,没有体现出其特别的偏好。

事实上,上海天迪在 2009 年的 9、10 月间,就动用了大笔基金精确参与了三安光电、海陆重工、烽火通信的增发,增发完成一年后给上海天迪均带来了超过 100%的收益。

"定向增发是个不透明的市场,机构和上市公司在询价前都事先沟通好了,这不是秘密。一般上市公司对增发对象都有业绩承诺,但能不能兑现就是另外一回事了。从'证大系'参与定向增发的数量来看,应该是通过保荐人、券商的资本市场等中介大面积牵的线,中介一般以财务顾问费的名义对增发股每股收取几毛钱到一块多钱不等的中介费,还有其他的一些隐性成本,所以实际收益没有那么高。"上述私募基金负责人称。

但一年的锁定期和一、二级市场的价差套利是定向增发的双刃剑。上述私募基金负责人称,毕竟没有人会知道一年后的市场会是什么样的,所以一般对定增都很谨慎。

"证大系"的疯狂还有一种可能是借道有限合伙进行股权质押融资,为其他业务输血。一家大型信托公司的区域负责人证实了通过有限合伙参与定增后股权质押融资的可行性,"要看锁定期和标的股票,现在一般锁定期一年的是 7 折左右,这样有限合伙的钱就变成了管理人可以自由投资的钱。'证大系'可能是刘益谦的翻版,不同的是,刘益谦质押融资后继续滚动参与增发,而'证大系'应该会用融到的钱投资自己的房地产,这样资金放大的风险就比刘益谦小多了,'证大系'也不可能会像刘益谦一样去赌。"

证大房产 (0755.HK)3 月 10 日公布的 2010 年的年报显示,在购入外滩地王后,证大的负债率已由上一年的 70%上升至 96%。

2009 年中期开始,刘益谦用 10 亿资金通过认购、质押、再认购的方式完成了对多家定向增发股份的高达 82 亿的认购。刘益谦本人也曾对媒体表示:"用 10 亿的资本撬动 70 亿的投资。"

随后市场变化造成的巨额浮亏,让不断依靠滚动放大资本的刘益谦遭受重创,甚至一度被市场质疑资金链已经断裂。2010 年中期,刘益谦参与增发的部分地产股解禁后浮亏过半,其中仅保利地产一只股票就账面浮亏高达 4.18 亿元。华电国际近日公布的年报显示,刘益谦参与的增发再次浮亏 1 亿。

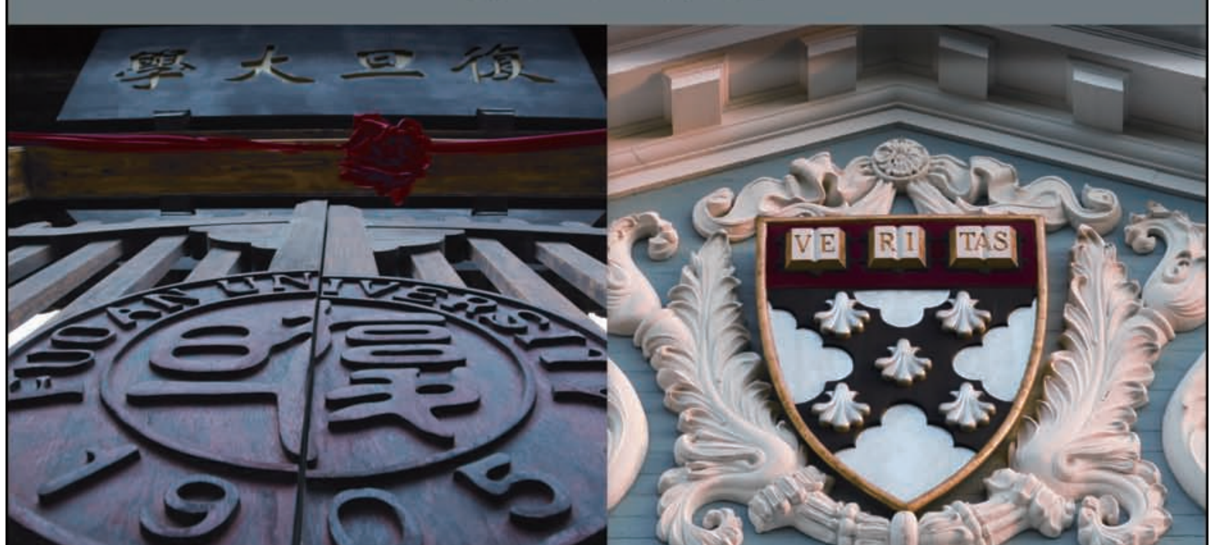
截止到 4 月 7 日收盘,"证大系"的定增股表现良好,除 2010 年 12 月份参与增发的瑞贝卡近日有小幅浮亏外,几乎所有项目都有幅度不等的账面浮盈,其中国中水务浮盈超过了 100%,安纳达浮盈超过了 85%。从历史业绩来看,证大系 2010 年上半年参与的定增也收益不菲,其中时代新材的浮盈超过了 85%。

哈佛商学院、复旦大学管理学院联袂推出

以服务创造竞争优势—中国课程

2011年5月29日—6月2日

哈佛中心(上海),中国



本课程旨在帮助您有效地界定和规划企业的服务愿景和战略。分析"服务利润链",把握服务客户的真正价值;掌握"认同商数",培养员工和客户对企业的主人翁意识和忠诚度,帮助提高企业利润。中英文授课,案例讨论生动活泼,理论与实践紧密结合,帮助您洞悉中国及亚洲市场的无限潜力,以服务打造企业竞争优势。

敬请关注2011年相关课程:

专业服务公司发展战略—中国课程

本课程帮助您制定专业服务企业最佳战略。融洽客户关系,领导团队成长,保持高利润,打造世界一流专业服务企业。

赢利增长营销战略—中国课程

本课程通过探索全球领先营销实践,助您企业建立持久的竞争优势。

详情请洽:

复旦大学管理学院 SCHOOL OF MANAGEMENT FUDAN UNIVERSITY

复旦大学管理学院
高级管理人员发展中心国际部
刘欣
电话:+86-21-2501 1036
+86-21-2501 1031
邮件:IEDP@fudan.edu.cn
网站:www.fdsm.fudan.edu.cn/hbs

HARVARD BUSINESS SCHOOL EXECUTIVE EDUCATION 哈佛商学院

哈佛中心(上海),中国
高管培训课程客户服务部
耿艳青
电话:+86-21-5012 1606
邮件:harvardchina@hbs.edu
网站:http://cn.exed.hbs.edu/

经观·Wind 银行理财产品 2011 年一季度排行榜揭晓

北京银行夺冠 华夏银行垫底

胡蓉萍 / 文

根据经济观察报和 Wind 资讯共同制定的评选方法，银行理财产品 2011 年一季度排行榜揭晓，上榜银行共 17 家。

2011 年第一季度，有着 104 款到期产品的北京银行，在经观·Wind 理财产品排行榜综合能力排行上夺冠，13 款到期产品的杭州银行和 287 款到期产品的民生银行分列榜眼和探花。排在前十位的还有 182 款到期产品的深圳发展银行、344 款到期产品的招商银行、14 款到期产品的宁波银行、281 款到期产品的工商银行、59 款到期产品的平安银行、37 款到期产品的东莞银行和 43 款到期产品的南京银行。排行榜后三位的银行分别为 16 款到期产品的重庆银行、146 款到期产品的浦发银行和 118 款到期产品的华夏银行。

本次排行榜剔除了到期产品总数低于 10 只，实际收益率公布占比低于 30%的银行，综合排名部分全面考虑了各行的投资能力和服务水平。

投资能力：城商行发力

得益于较完备的风险控制措施和较高的实际收益率公布占比，2011 年仅 13 只理财产品到期的杭州银行成为了此次 2011 年第一季度经观·Wind 年度理财产品排行榜投资能力排行榜的冠军。这两项指标的入选是基于经观·Wind 理财产品排行榜对实际收益率信息披露的鼓励和对每家银行在考察期内发行的产品是否有质押条款的强调。

杭州银行这次在投资能力上的夺冠并不是偶然，它同时也是 2010 年经观·Wind 年度理财产品排行榜中投资能力排行的冠军。

如果仅仅考虑超额收益率，宁波银行得分最高，但其实际收益率公布占比较低，导致其在整个投资能力排行榜上屈居第三。

2011 年一季度投资能力排行榜眼也是城商行，北京银行凭借其较为突出的实际收益率占比、超额收益率得分和证券类产品净值表现稳列第二名。

证券类产品净值表现得分最高的则为招行，这一指标分数是对于公布净值的证券投资类产品计算考察期内产品的净值表现，与同类产品平均市场表现进行比较而得出的。

民生银行、深发展、平安银行、齐鲁银行、东莞银行、重庆银行和工商银行分别列投资能力第四到第十名。

2011 年第一季度，有 95 款到期产品的上海银行、146 款到期产品的浦发银行和 118 款到期产品的华夏银行在投资能力排行榜上位列最后三位，其中上海银行主要受累于较低的超额收益率，而浦发银行和华夏银行在受累于较低的超额收益率的同时，还受累于其实际收益率公布占比。但值得一提的是，虽然总的投资能力排名较低，但上海银行的实际收益率公布占比却是进入排行榜单的银行中最高的。

在收益率表现上，一季度仅到期 2 款产品并公布一款产品收益率的广东发展银行，其实际年化收益率平均值最高，达 4.61%。平均年化收益率超过 4%的还有 9 款产品到期并公布 4 款业绩的广州农村信用合作联社、6 款产品到期公布 4 款业绩的哈尔滨银行、14 款产品到期公布 7 款业绩的宁波银行。而渤海银行、德意志银行、东亚银行、汉口银行、荷兰银行、恒生银行、花旗银行、华侨银行、交通银行、兴业银行、星展银行、渣打银行、光大银行、建设银行和中国银行在第一季度没有公布任何一款到期理财产品的实际收益率。

服务能力：又见招行

综合产品线、信息披露和客户服务这三项指标，招商银行再次位列 2011 年第一季度经观·Wind 理财产品服务水平排行榜的首位。

紧随其后的有北京银行、光大银行、民生银行、中国银行、深发展、上海银行、工商银行、交通银行。

但将指标分开来看，招行并不是每一项都领先。比如，在 2011 年第一季度的发行数量上，2011 年第一季度是交通银行发行得最多，为 619 只；在产品的多样化指标上，中行和光大银行因其较多的收益类型种类、币种的种类、基础资产的种类、委托期限的种类、产品结构的种类、业务模式的种类和发行对象的种类，而并列第一。

在到期信息披露上，把 Wind 输入数据人员对各银行信息披露的人工评价也算在内的话，做得最好的是北京银行。单纯从实际收益率公布情况来看，一季度到期信息披露做得最好的是江苏银行，其到期了 9 款产品，其中有 8 款披露了其实际收益率；上海银行在这一指标上也表现优秀，其到期的 95 款产品中，有 84 款公布了实际收益率，位列第三的是北京银行，其到期的 104 款产品，有 91 款公布了实际收益率。

在运行信息披露方面，杭州银行和光大银行的得分并列第一。而在发行信息的披露上，各银行表现都不错，差距不大。

流动性得分最高的为广州农村信用合作联社、付息频率得分最高的为佛山市南海区农村信用合作联社，超额收益率归属得分多数为负数、购买渠道方面大行、股份制和大的城商行都做得较好。

服务水平排行榜

发行人	发行数量	发行数量得分	平均发行规模得分	产品多样化总得分	发行信息披露平均得分	运行信息披露得分	到期信息披露平均得分	流动性得分	付息频率得分	超额收益归属得分	购买渠道得分	服务水平总得分
招商银行	347	3.36	0.05	6.50	4.97	3	3.77	−0.98	1.79	0.00	2.00	24.46
北京银行	235	2.28	3.00	5.58	4.50	2	4.69	−0.86	1.70	−0.43	1.33	23.78
中国光大银行	271	2.63	0.01	6.42	3.96	5	0.00	0.44	1.66	0.00	1.33	21.45
中国民生银行	284	2.75		5.46	4.79	3	3.79	−1.00	1.77	0.00	0.67	21.23
中国银行	372	3.61	0.13	6.42	4.86	2	2.12	−0.87	1.83	−0.23	1.33	21.20
深圳发展银行	253	2.45	0.03	3.67	4.88	3	3.09	−1.00	1.83	0.00	1.33	19.28
上海银行	106	1.03	0.01	4.21	5.00	4	4.21	−1.00	1.71	−1.96	0.00	17.20
中国工商银行	345	3.34	0.35	4.96	4.87	1	3.11	−0.93	1.77	−1.54	0.00	16.93
交通银行	619	6.00	0.29	4.67	5.00	0	0.00	−1.00	1.72	−1.30	1.33	16.71
杭州银行	14	0.14	0.03	3.83	4.50	5	3.62	−1.00	1.51	−2.00	0.67	16.29
南京银行	77	0.75	0.18	4.17	4.98	2	3.34	−0.32	1.72	−2.00	1.33	16.15
佛山市南海区农村信用合作联社	6	0.06	0.02	3.46	4.50	0	4.50	1.00	1.95	0.00	0.67	16.15
中国邮政储蓄银行	34	0.33	0.02	5.29	3.50	1	3.88	0.50	1.44	0.00	0.00	15.96
兴业银行	29	0.28		5.38	3.76	4	1.50	−1.00	1.42	0.00	0.00	15.33
华一银行	521	5.05		3.46	4.79	0	0.00	0.26	1.73	0.00	0.00	15.29
华夏银行	110	1.07	0.00	4.58	4.82	1	2.75	−0.73	1.65	0.00	0.00	15.14
平安银行	57	0.55	0.02	5.00	4.47	0	1.89	−0.09	1.85	0.00	1.33	15.03
苏州银行	5	0.05		2.42	4.79	0	4.00	1.00	1.89	0.00	0.67	14.81
富滇银行	4	0.04	0.01	3.75	4.19	3	2.75	−1.00	1.79	−0.50	0.67	14.69
中信银行	48	0.47		6.25	2.26	0	3.64	−0.91	1.80	−0.04	0.67	14.13
宁波银行	20	0.19	0.03	2.46	4.31	2	3.25	0.00	1.81	0.00	0.00	14.06
浦发银行	180	1.74	0.01	4.17	4.29	1	2.25	−0.99	1.77	−0.47	0.00	13.78
嘉兴市商业银行	6	0.06	0.00	2.13	4.29	3	4.50	0.00	1.71	−2.00	0.00	13.69
成都银行	5	0.05	0.01	2.96	4.50	4	3.38	−1.00	1.72	−2.00	0.00	13.62
东莞银行	31	0.30	0.02	4.00	4.50	2	3.62	−1.00	1.88	−2.00	0.00	13.32
中国建设银行	56	0.54	0.13	4.92	4.47	1	1.50	−0.96	1.43	−0.43	0.67	13.26
中国农业银行	140	1.36	0.33	5.17	4.99	0	1.02	−1.00	1.82	−1.90	1.33	13.12
上海农商银行	21	0.20	0.02	3.54	4.46	0	4.00	−0.52	1.72	−1.24	0.67	12.86
广州农村信用合作联社	7	0.07	0.05	3.63	3.82	0	2.61	0.50	1.93	−0.86	0.67	12.41
广东发展银行	5	0.05		3.21	3.71	2	1.25	0.00	1.92	0.00	0.00	12.13
花旗银行	3	0.03		3.92	3.88	1	0.00	1.00	1.59	0.00	0.67	12.08
浙江泰隆商业银行	2	0.02	0.00	1.96	3.79	1	3.50	0.00	1.80	0.00	0.00	12.08
重庆三峡银行	5	0.05	0.01	3.04	3.08	2	2.00	0.00	1.76	0.00	0.00	11.95
包商银行	10	0.10	0.00	3.38	4.10	0	2.61	−1.00	1.86	0.00	0.67	11.71
浙江稠州商业银行	9	0.09		2.46	3.58	0	3.67	0.00	1.57	0.00	0.00	11.37
徽商银行	3	0.03		3.04	4.29	2	0.00	0.00	1.75	0.00	0.00	11.11
哈尔滨银行	26	0.25		3.29	3.47	0	1.67	0.00	1.62	0.00	0.67	10.97
宁夏银行	4	0.04	0.01	2.79	3.34	0	1.63	0.00	1.72	0.00	1.33	10.85
汇丰银行(中国)	21	0.20		4.67	3.88	0	0.00	0.95	1.10	0.00	0.00	10.79
中国银行(香港)	77	0.75		3.58	4.29	0	0.00	−1.00	1.76	0.00	1.33	10.72
东亚银行	7	0.07	0.01	4.63	5.00	0	0.00	1.00	0.00	0.00	0.00	10.70
泉州市商业银行	2	0.02	0.01	3.08	3.50	2	1.00	−1.00	1.93	0.00	0.00	10.54
南昌银行	3	0.03	0.02	3.88	4.93	0	1.00	−1.00	1.57	0.00	0.00	10.42
江苏银行	8	0.08		3.54	2.29	1	2.22	−1.00	1.92	0.00	0.00	10.05
台州市商业银行	3	0.03		2.46	3.08	0	2.50	0.00	1.93	0.00	0.00	10.00
北京农村商业银行	1	0.01	0.15	2.38	4.50	3	1.00	−1.00	1.94	−2.00	0.00	9.97
东莞市农村信用合作联社	8	0.08		2.92	4.00	1	0.00	0.00	1.85	0.00	0.00	9.85
浙商银行	9	0.09	0.02	3.58	4.00	0	1.61	−0.33	1.84	−1.11	0.00	9.70
渤海银行	30	0.29	0.01	3.83	4.50	1	0.00	−1.00	1.80	−0.80	0.00	9.64
南充市商业银行	2	0.02	0.01	2.58	3.90	0	4.00	−1.00	1.94	−2.00	0.00	9.45
天津银行	7	0.07		3.54	2.52	0	1.88	−1.00	1.58	0.00	0.67	9.25
广州市商业银行	1	0.01		1.63	3.08	1	0.00	0.00	1.91	0.00	1.33	8.96
桂林市商业银行	1	0.01	0.01	1.63	3.38	2	0.00	0.00	1.93	0.00	0.00	8.95
渣打银行(中国)	28	0.27		3.54	2.88	1	0.50	0.00	0.76	0.00	0.00	8.95
杭州联合银行	1	0.01		2.29	2.08	0	2.50	0.00	1.80	0.00	0.00	8.68
吉林银行	2	0.02	0.01	2.29	4.00	2	1.00	−1.00	1.69	−2.00	0.67	8.68
石家庄市商业银行	21	0.20	0.02	3.50	5.00	1	0.00	−1.00	1.90	−2.00	0.00	8.62
法兴银行	7	0.07		3.38	3.43	0	1.00	−0.43	1.12	0.00	0.00	8.57
湛江市商业银行	6	0.06	0.01	2.29	4.00	1	1.50	−1.00	1.75	−2.00	0.67	8.28
齐鲁银行	11	0.11	0.02	3.21	4.00	0	1.43	−1.00	1.79	−2.00	0.67	8.22
重庆银行	10	0.10	0.02	2.63	3.50	0	1.09	−1.00	1.88	0.00	0.00	8.21
广西北部湾银行	1	0.01		2.79	2.38	0	0.50	0.00	1.81	0.00	0.67	8.16
厦门市商业银行	10	0.10		2.63	2.92	0	1.50	−1.00	1.73	0.00	0.00	7.87
浙江民泰商业银行	1	0.01	0.00	1.96	3.08	0	1.00	−1.00	1.93	0.00	0.67	7.65
齐商银行	1	0.01		2.79	2.79	0	0.00	0.00	1.87	0.00	0.00	7.46
星展银行	6	0.06		3.58	2.29	0	0.00	0.00	1.37	0.00	0.00	7.31
汉口银行	20	0.19	0.06	4.17	2.50	0	0.00	−1.00	1.87	−1.70	0.00	6.08
鄞州银行	1	0.01	0.01	2.46	2.58	0	0.00	0.00	1.17	−2.00	0.67	4.90
张家港农村商业银行	4	0.04	0.01	2.75	2.40	0	0.00	−1.00	1.76	−2.00	0.00	3.95

部分指标处理规则

超额收益率：

每家银行考察期内到期理财产品的平均收益率、超额收益率、平均收益率下限。

处理规则：

计算考察期内每家银行有到期收益率数据的到期产品的实际收益率；计算考察期内每家银行各币种理财产品的平均收益率，若是外币产品的话以到期日的汇率折算为人民币的平均收益率。将计算出的平均收益率的对数变换比值作为每家银行该指标得分的权重，最高权重是 1，最低权重是 0，该指标满分为 9；计算每家银行到期产品的超额收益率，即平均收益率与同期限同币种的存款利率之差。该指标满分为 3，若每家银行到期产品能够获取超额收益率，则加 3 分，反之，倒扣 3 分；依据各个考察期的平均收益率的样本算出平均收益率的标准差，并运用均值区间估计计算出在 99%的概率下所能达到的最低平均收益率。将计算出的最低平均收益率的对数变换比值作为每家银行该指标得分的权重，最高权重是 1，最低权重是 0，该指标满分为 6；综合前几项的得分作为该指标的得分。

收益实现能力：

每家银行在考察期内到期产品的产品数量、预期收益率和实际收益率。

处理规则：

对同时公布预期收益率（若有上下限取上限）和实际收益率的产品，用实际收益率除以预期收益率，大于 1 为 1，否则用实际计算值；计算考察期内每家银行到期并实现预期收益率的产品数量占比，该数据越高越好。将算出的实现预期收益率的产品数量占比进行对数变换比值作为该指标的权重，最高权重是 1，最低权重是 0，该指标满分为 12；计算考察期内每家银行未实现预期收益率的产品数量占比和偏离程度（1-实际收益率/预期收益率），产品数量和偏离程度越低越好。将算出的为实现预期收益率的产品的偏离程度进行对数变换比值作为该指标的权重，最高权重是 1，最低权重是 0，该指标满分为 6。

产品多样化：考察期内每家银行产品的收益类型的种类数、币种的种类数、投资标的的种类数、委托期限的种类数、产品结构的种类数、业务模式的种类数、发行对象的种类数。

将上述算出的每一小类中每家银行所包含的种类数占该小类中现在所有的产品种类数的比值作为权重，各小类满分为 1 分，总分为七小类的得分和。

发行信息披露：

若银行在理财产品发行日以前（含当天）公开披露信息则加 2 分，否则不得分；若银行在理财产品的信息披露上准确完整全面则加 3 分，否则不得分。其中关键信息包括：销售起至日期、收益起至日期、收益率说明、费用说明、发行地区、收益类型、委托期说明、投资品种、投资币种，缺一个要素认为不完整。

处理规则：

计算考察期内银行发行产品信息披露的平均得分，将该指标进行对数比值变换作为权重，最高权重是 1，最低权重是 0，该指标满分为 5。

银行理财综合能力排行榜

一级指标	二级指标	权重
银行理财投资能力排行榜		
收益能力	超额收益率	34%
	证券类产品净值表现	
风险控制	收益实现能力	26%
	风险控制措施	
银行理财服务水平排榜		
产品线	发行数量	16%
	平均发行规模	
	产品多样化	
信息披露	发行信息披露	15%
	运行信息披露	
	到期信息披露	
客户服务	流动性	9%
	付息频率	
	超额收益率归属	
	购买渠道	

免责声明：

经观 @wind“银行理财能力排行榜”系根据各商业银行在其网站公开发布或者直接提供的信息资料经遴选、分析后编制。由于未能全面获取报告观察期内各商业银行理财产品或理财业务管理的全面信息，报告内容可能存在因统计上的遗漏和指标体系设计的欠缺导致的偏差。对于因使用、引用、参考本榜单内容而导致的投资损失、风险与纠纷，本榜单发布机构经济观察报及 Wind 资讯不负任何责任。特此声明！

综合能力排行榜

发行人	到期产品总数	实际收益率公布占比(%)	投资能力总得分	服务水平总得分	总得分
北京银行	104	87.50	45.95	23.78	69.73
杭州银行	13	84.62	48.95	16.29	65.24
中国民生银行	287	71.43	38.59	21.23	59.81
深圳发展银行	182	43.41	38.48	19.28	57.76
招商银行	344	50.87	32.64	24.46	57.10
宁波银行	14	50.00	42.25	14.06	56.31
中国工商银行	281	44.48	36.77	16.93	53.70
平安银行	59	35.59	38.29	15.03	53.32
东莞银行	37	64.86	37.68	13.32	51.01
南京银行	43	53.49	32.66	16.15	48.81
上海农商银行	12	100.00	35.89	12.86	48.75
上海银行	95	88.42	30.83	17.20	48.03
齐鲁银行	14	57.14	38.08	8.22	46.31
中信银行	67	65.67	31.75	14.13	45.87
重庆银行	16	43.75	37.02	8.21	45.24
浦发银行	146	30.14	28.33	13.78	42.10
华夏银行	118	50.00	11.77	15.14	26.92

注：剔除了到期产品总数低于 10 只，实际收益率公布占比低于 30%的银行

投资能力排行榜

发行人	到期产品总数	实际收益率公布占比(%)	超额收益率总得分	证券类产品净值表现总得分	收益实现能力总得分	风险控制措施得分	投资能力总得分
杭州银行	13	84.62	22.95		16.00	10.00	48.95
北京银行	104	87.50	17.59	4.60	15.43	8.32	45.95
宁波银行	14	50.00	26.25		16.00		42.25
中国民生银行	287	71.43	22.43	0.16	16.00		38.59
深圳发展银行	182	43.41	15.91	−3.42	16.00	10.00	38.48
平安银行	59	35.59	22.79	−0.50	16.00		38.29
齐鲁银行	14	57.14	22.08		16.00		38.08
东莞银行	37	64.86	21.68		16.00		37.68
重庆银行	16	43.75	21.02		16.00	0.00	37.02
中国工商银行	281	44.48	20.99	−0.22	16.00		36.77
上海农商银行	12	100.00	19.89		16.00	0.00	35.89
南京银行	43	53.49	16.66		16.00	0.00	32.66
招商银行	344	50.87	18.72	1.99	11.93		32.64
中信银行	67	65.67	17.34	0.00	14.40		31.75
上海银行	95	88.42	15.40		15.44	0.00	30.83
浦发银行	146	30.14	12.33		16.00		28.33
华夏银行	118	50.00	11.77				11.77

注：剔除了到期产品总数低于 10 只，实际收益率公布占比低于 30%的银行

制表：Wind 胡蓉萍

外汇期权交易首日 银行4900万美元“捧场”

本报记者 欧阳晓红 北京报道

日元大跌,美元指数疲软,欧元、英镑大涨;4月6日的亚洲汇市早盘,风云生变;或许暗示一场悄然酝酿的暴风雨即将来临。

4月6日,人民币对美元汇率中间价创下历史新高;冲破6.55关口,达6.5496。在随后的两个交易日里,人民币对美元又连续刷新高点,报收6.5420,一周累计升幅已达225个基点。在人民币升值预期背景下,创新高或成为人民币汇率的一种常态。

而在4月1日,人民币中间价曾冲高至6.5527;这天也是中国正式推出人民币对外汇期权业务的第一天。据悉,推出人民币外汇期权或旨在为汇率加大“波动”空间及人民币可兑换等预热。

建行高级研究员赵庆明认为,近期外贸数据有助缓解人民币升值压力,但年内人民币升值幅度并不会减小。

第一天

4900万美元是人民币对外汇期权业务交易首日的名义本金总量。当天共达成人民币对美元期权交易10笔,期限覆盖一至六个月。

“即使这4900万美元都是风险敞口,对参与的银行来说,也都微不足道。”一位银行外汇专家坦言。

而4900万美元相对全球外汇市场日均40000亿美元的交易量来说,更如沧海一粟。

中国外汇交易中心方面表示,该交易在其外汇交易系统挂牌和交易;开市后,银行报价和询价活跃。截止到上午11点,工行、中行等中外资银行共达成七笔人民币对美元期权交易,期限覆盖一到六个月,名义本金达到4190万美元。

在4月1日下午只有三笔交易,名义本金达719万美元。值得关注的是,交易中心将于每个交易日下午16点15分公布市场平均水平隐含波动率曲线。

外管局表示,该曲线反映了市场对未来汇率波动程度的整体判断,便于银行进行风险管理、盯市以及Delta头寸计算,也有利于促进我国外汇市场基准指标体系的建立。

一位参与交易的银行知情人士说,第一天的交易更多还是配合监管部门,估计距离常规交易量还有一个过程,此工具相对复杂;他透露,包括外资银行德意志、汇丰在内只有7家银行有交易资格。有意思的是,当天,中行与工行都想拔得外汇期权第一笔交易的头筹。

但这位人士并不清楚,银行参与的交易中有多少代表了企业避险保值意愿。

而在工行与中行的表述中,似乎亦隐含“捧场”之意,对于两家银行首日即成功叙做人民币对外汇期权交易的示范意义,工行称,标志着人民币对外汇期权交易正式进入实质性操作阶段,同时为下阶段开展对客户的人民币对外汇期权业务奠定了基础。

“事实上,就企业实需原则而言,外汇远期工具就足矣,且无需支付任何费用。若参与外汇期权则需支付买入期权的相关费用。”赵庆明说。

在赵庆明看来,企业规避风险,期权不如远期,因远期没有成本,其只要与银行签协议即可;最主要还是实需原则背景下,远期产品交易不太活跃。银行的小试一把,即使有风险头寸,也可以忽略不计。“这与汇率是否处于均衡状态有关,单边预期太强,远期报价已经包含了升值预期。”

其实,就国际市场的主要货币交易量而言,远期是即期的好几倍。而且参与者多为投机商,而非有实际避险需求的企业。

至于外汇期权交易对人民币汇率弹性的影响,赵庆明认为,并非单纯一个工具就能实现。

不过,至少目前来看,人民币外汇期权工具对即期市场的影响甚微,并未如业界预期——外汇期权业务的开启有助减缓人民币单边升值预期。自4月1日起,人民币对美元汇率中间价持续单边走高。

汇率变盘

纵观4月6日的亚洲汇市早盘,日元兑主要货币全线下滑,兑欧元和澳元触及11个月新低,而美元兑日元也突破85.00关口,创6个月新高。有“日元先生”之称的前日本财务省财务官神原英资(Eisuke Sakakibara)4月4日表示,日元在未来数月将继续走软,美元兑日元可能突破90.00关口。

国内汇市也不平静。近日的中国外汇交易中心数据显示,人民币对外汇挂牌汇率,除对美元升值外,兑欧元、英镑等汇率均大幅走低。

“的确,从技术判断看,美元指数正处于反弹底部,有可能会走出一波行情;可择机介入。”一周前,一位银行资金交易员说。

这位交易员还观察到,目前看日元趋势很微妙,全球货币处于加息预期过程中,日本不可能改变其货币政策,日元中长期将是弱势,这意味着届时美元指数将有着多轮反弹。

香港沃德资产管理公司董事局主席卢麒元说,这是国际金融大鳄典型的“借祸沽空”投机性操作。

而随着日本核危机事件的恶化,日元可能大浮下跌,届时引起美元反弹。据悉,在中国决策层中,此观点或成为一种共识。

现在,卢麒元及其周围不少的朋友亦在汇市进行类似投资操作,抛日元买入美元。

不过,有意思的是,处于底部美元并未如期反弹,一些提前看多美元建仓的投机客损失颇惨。

“之所以没有出现预期强势,是因为美国国会的争吵。”卢麒元说,他认为,美元尚未反转是在等待一个临界点,美国依然进一步推进量宽,美联储内部的争论亦使得美元走弱。美元继续输出通胀,加之一系列事件的叠加,届时将导致各国通胀上升。“可能美元的临界点就不远了。”

但临界点对美国人压力也很大,如果美元击穿历史低位,也可能会影响美国的信用评级,而美元作为国际货币如果不能维持强势的话,也不利于美国国债的发行。

赵庆明说,尽管美元指数近期反弹,仍有可能触及前期72的低点,并阶段性地触底反弹。此时点或许是买入窗口,但美元并不会一直反转下去。“即使美元发生反转,人民币升值趋势也很难改变。”他预计今年人民币对美元汇率升值幅度7%左右。

4月7日,一位银行资金交易员称,全球央行升息背景下,美联储的态度暗示加息还有待时日,美元指数跌破前期底部也是可能的,而人民币不断创新高的趋势已定。

美国金融注册分析师汤新宇说,此时点美元并不至于反转。从美国经济内部看有经济好转迹象。然而,目前的各种全球性事件都可以左右货币走势,且影响因素呈相反作用,如此之多的变量交织其中,加之事件尚在进行之中,很难判断美元是否到了反转拐点。

而今年以来,人民币兑美元已经升值0.7%;而自去年6月份中国放弃持续两年的人民币盯住美元的政策之后,人民币兑美元累计升值了4.3%。

或许某种意义上,外汇期权交易只是人民币汇率创新高过程中的一个小插曲。囿于近期骤变的内外各种经济因素,看似“隔岸观火”的人民币对美元汇率屡屡“被”升值。

外汇衍生品推出历程

2005年8月

央行首次提出开办银行间远期外汇交易,并将在远期交易中率先引入询价交易方式

2007年8月

银行间外汇市场推出人民币外汇货币掉期交易

2011年4月

外管局推出人民币对外汇期权交易

融资计划两步走 理查德描画深发展下一期

本报记者 倪璧东 深圳报道

“这个盖子就像平安集团,这个代表深发展。”深圳发展银行(简称深发展)行长理查德拿起旁边两个水杯的盖子放在桌子上,然后拿出一张名片,在它们上面搭建了一座桥。

“信用卡业务就是搭一座桥,把平安集团下面的客户引到深发展中来,一旦主导权在深发展手里,我们就可以引导客户开信用卡、放存款、借个贷等等。这是深发展未来发展战略核心的一步棋。”他说。

在深发展总部大楼28层的会议室,理查德就困扰深发展的资本金问题及与平安银行如何深化整合方面接受了本报的专访。

融资计划两步走

理查德坦承,深发展2010年资本充足率指标刚满足监管指标要求。而且,为了保持年底银行核心资本充足率维持在7.10%,去年四季度被迫压缩了信贷规模,导致该季度利润环比下降8.9%。

不过,理查德透露,深发展将在今年4月正式发行65亿元的混合债,目前已经拿到了监管层的审批。“混合债的发行可以帮助我们的资本金支撑相当长一段时间。”他说。

而对于长期的资本融资计划,理查德说,因为证监会规定公布重大资产重组公告的公司一年内不可以进行再融资,目前深发展正处在这样的阶段,这也是为什么短期内深发展选择发债补充资本金的原因。

“在合并以后,比如明年初会有一个长期融资计划,可能会涉及到再融资。”

理查德透露,监管层要求整个平深合并案在一年内完成,预期合并过程将在今年底完成,到时两家银行将以一家银行、一个品牌的面目出现,而整合的方式包括但不限于吸收合并。

而针对平安银行小股东不满收购价的问题,理查德表示,这是平安集团要解决的问题,需要平衡平安集团、平安小股东、深发展股东三方利益,在遵循法律合规性、公平、透明三大原则下,小股东可以选择现金补偿或者深发展的股份。

双信用卡中心

在谈及如何深化平安银行与深发展整合时,理查德表示,跟其他银行相比,平安集团的资源是深发展独特的优势,而信用卡则是深发展发掘平安资源的重要路径,它将架构平安集团客户资源和深发展零售银行业务的桥梁。

据了解,目前深发展信用卡约400万张,平安银行约550万张,整合后总规模上到1000万张,跟广发银行达到同一级别。

但更重要的是,深发展将利用平安集团旗下5500万客户群和50万销售大军,以信用卡业务为切入口获取客户,进而引导这些客户消费更多深发展的零售银行业务。

“我们希望成为客户的主办银行,这意味着客户会一月月、一年年给银行带进稳定的存款以及其他业务。”理查德说。

而这步棋的关键是平安集团,一是通过客户资源的共享,二是销售大军的交叉销售,三是通过综合金融的便利性把客户留在银行。

理查德算了一笔账:“现在平安银行64%的信用卡来自交叉销售,但它只有10个分行,覆盖面有限,整合后新银行有二十六七家分行,交叉销售的平台更大。在接下来两三年内,深发展信用卡交叉销售贡献度将达到50%左右。”

据了解,目前深发展信用卡90%来自直销,根据理查德的预计,则深发展信用卡数量将在两三年内翻番。

此外,平安强大的后台系统也是深发展可以利用的重要资源。在整合IT平台之后,每家银行原本基础架构可容纳500万张信用卡的容量将扩大到1000万张。

目前两家银行信用卡中心各有2000人左右,其总部分别位于深圳和上海。理查德说,虽然整合后信用卡总部名义上只有一个,但是会通过技术和系统整合保持深圳、上海的信用卡双中心。

不过,深发展近期该领域的高管却频繁辞职,如一手缔造该行零售银行业务的副行长刘宝瑞离职;而刚刚在2010年底加入深发展的原平安银行信用卡事业部副总经理的梁瑶兰,还有之前深发展信用卡中心原总裁彭小军在半年的时间里也相继离职。

对此,理查德解释说,上述高管离职主要是个人原因,而且在平深整合之前他们就有了离职的决定。

不过,他还是坦承,对于所有整合工作来说,最难最重要的是如何把人整合在一起,构建良好的协作关系。理查德表示那段日子他每个月都关注离职率数据,看看银行人员稳定性是否出问题。“现在的流失率低于5%,对于银行业来说,9%以下都是正常的。”

尽管在银行合并领域主导过六个案例,理查德还是觉得平深整合有些不同。

“西方银行的并购案是为了降低成本,会解雇很多人,而平深整合更多是做加法而不是做减法,以释放合并后的潜力。”

理查德介绍,深发展过去4年只开了一家分行,支行数目也增加不多,而合并后分行增加6家,支行增加80家;其资产规模从7276亿跃到1万亿以上;而IT平台整合后,后台系统的单位成本则会下降。

“你手中拿的牌越多,跟竞争对手和合作伙伴谈判的优势就越大。”对于理查德来说,未来手中最大的一张牌就是综合金融,而这还是立足于跟平安集团的资源整合。

“我们的目标是为客户搭建一个服务平台,就像现在香港银行的网点一样,客户可以做存贷款、保险、证券业务、共同基金、储蓄产品、外汇业务等等所有产品。”

但是面对当前中国分业监管的红线,理查德强调未来深发展的零售业务综合平台必须以监管合规性为前提。

小贷公司现股权代持热:掮客来了

本报记者 胡蓉萍 北京报道

蒋晓勤接到了外省一家小额贷款公司转让所谓“牌照”的电话。这家刚刚拿到牌照的小额贷款公司向她伸出橄榄枝,希望由她经营这家公司,同时意欲和她签订代持协议,如果更深入谈,将会谈到溢价问题,约定在几年后以什么样的价格进行股权的转让和变更。

作为广东省一家运营较为良好的小额贷款公司掌门人,同时兼任广东省小额贷款协会筹备负责人的蒋晓勤带领的万穗小额贷款公司曾向外界宣称要“复制万穗模式”、“实现规模经营”、“转成村镇银行”、进而“实现上市”,而这通外省电话来得正是时候。

股权代持

不过,当这种机会来临之时,做了20多年国有大银行风险管理的蒋晓勤倒开始犹豫了。她意识到,诸多省份小额贷款公司的股权不仅仅有“禁售期”的规定,而且转让需要各省金融办审批,最主要的是在“禁售期”内只能以代持协议的模式间接占有股权。

如她所在的广东省,该省小额贷款公司管理办法(试行)规定,主发起人及其关联方合计持股比例不超过45%,其中每一个主发起人及其关联方合计持股比例不超过20%,其余单个股东及其关联方持股比例不得超过小额贷款公司注册资本总额的10%,单个股东持股不得低于1%。主发起人持有的股份自小额贷款公司成立之日起3年内不得转让,其他股东2年内不得转让。

其他省份也有类似的规定。

“出了钱但仅仅有一个代持协议,没有股东的‘名分’,而且别的省份的政策和市场我们都还不熟悉,这个风险我们还是别冒了,规范经营要紧。”蒋晓勤最终婉拒了电话那头的人。

电话那头的人,多数是有政府资源,但没有资金和经营能力的“掮客”,他们一拿到小额贷款公司的牌照就想要找到愿意“以代持协议持股”的“下家”,这并不是政策所鼓励的,所以“代持协议”也常常处于地下状态,是否一定受到法律保护还没人能“打保票”。

也有的小额贷款公司则是经营状况不太好,又遇到了资金瓶颈了,希望换成更有实力的经营者和股东来维持其可持续发展,原有的股东和经营者就开始物色接手者。

并不是所有的投资者和经营者都像蒋晓勤这样谨慎,对找人代持小额贷款公司股权表现出浓厚兴趣的,有许多民营的中小企业主、掌握资金的

> 目前许多大型国有企业尤其是房地产、钢铁这些产业链长的企业也拥有了自己的小额贷款牌照

个人投资者,多数是操作过代持模式并认为没有法律风险的投资人,他们看中了小额贷款公司的相关政策和规定可能的放开、一部分小额贷款公司可能转变成村镇银行、可能尽快占领微金融的蓝海市场……

看好小贷市场

到2010年10月底,全国小贷公司共2348家,吸引了1521亿元的资本进入了这个行业,所有者权益达到了1600亿。

山西平遥日升隆小额贷款公司CEO郭同良说,最近他也听说有人在转让小额贷款公司牌照,山西的煤老板对开小额贷款公司的兴趣犹在。在这里,曾经诞生过中国20世纪以前最负盛名的银行——山西票号。

这些感兴趣的投资者通常是一些缺乏政府资源的民营企业家,他们或以“代持协议”全部受让股权并经营,或找到能拿到牌照的人一起经营。这点和很多也为该行业丰厚的投资收益吸引过来的国企不同,目前许多大型国有企业尤其是房地产、钢铁这些产业链长的企业也拥有了自己的小额贷款牌照,但他们在当地有着强势地位,往往能通过自身的地位拿到牌照。

最主要的是,即便在现有的政策环境下,只要经营得当,小额贷款公司也还是“有利可图”的。

在中国,去年经济形势的好转带动了信贷市场的发展,但大银行主导下的金融市场难以惠及小额贷款的需求者,农户和微小企业旺盛的贷款需求为小额贷款公司提供了巨大的市场空间和良好的发展机遇。

根据人民银行研究生部发布的2010年中国小额信贷机构竞争力发展报告,2010年1到10月,竞争力百强名单中的小额贷款公司总资产平均增长率为29%。其中,净利润总额最高的为浙江绍兴县汇金小额贷款股份有限公司,该公司2010年10月末的净利润达6174万元。

该公司董事长王松海对本报说,如果能进一步放开小额贷款公司融资渠道和业务模式,比如能撬动更多银行资金、发债、资产转让、信托产品、委托贷款、甚至向资本市场直接融资,跨地区经营,那利润肯定远远不止这些。按照资产收益率对所有公司进行排名,排在第一位的是佳木斯市前进区宏源小额贷款股份有限公司,该公司的资产收益率为18.6%。大多数公司的资产收益率在5%–10%之间。

但风险依然是显而易见的,还有一个各地小额贷款管理办法不同的政策风险。越是经济不发达、资金匮乏的地区,越容易申请设立小额贷款公司,但经营风险越大;越是经济发达地区,申请设立小额贷款公司的条件越严格和苛刻,但经营风险越小。

郭同良认为,比起两三年前试点初期,小额贷款公司牌照事实上已经贬值了一些,因为以前数量很有限,很多县域原则上只设立一个小额贷款公司。但挡不住民营资本资金的踊跃流入,有的当地政府就出台新的政策,允许一个区县两家、三家,甚至更多。

“而且很多之前预期的优惠政策没有到位,大家的热情事实上已经有所减退,现在进来实际上也说明大家确实没什么别的投资可做,如果对政策未来乐观,那进来也是未尝不可。”郭同良说。

但业内人士说,随着市场的放开,牌照的稀缺性将会越来越少,目前的股权转让和代持市场的繁荣是暂时的,小额贷款公司只有依靠自身的规范经营,才能吸引来更多理性的投资者。

挂钩一篮子实际资产 抗击通货膨胀
博时抗通胀增强回报基金正在发售!
基金代码:050020
博时基金 BOSERA FUNDS
客服热线:95105568
www.bosera.com
投资有风险 请谨慎选择

跨越三大市场 抗通胀基金全天候投资

从2010年百姓身边食品、商品的不断涨价,到2011年中东局势动荡引发的石油、贵金属连创新高,世界范围的通货膨胀已不是一个简单的经济问题。当通胀来敲门时,中国百姓又该拿起怎样的武器保卫自己的钱包?全球抗通胀投资的顶尖专家约翰·布伦乔尔森(John Brynjolfsson),结合自己20余年的全球投资经验,为中国投资者开出抵御通胀的投资“药方”。

布伦乔尔森曾在太平洋投资管理公司工作19年,创建并管理了全球规模领先的大宗商品基金和通胀保护债券基金,目前他还担任博时基金的海外研究顾问。在他看来,通胀归根到底是货币现象,宽松的货币政策容易引发对真实资产的需求,抗击通胀的“药方”正是多去投资那些真实资产。

在国外成熟市场,抗通胀资产分为两类,即金融资产和真实资产,前者主要是人们熟悉的股票、债券等名义类资产,后者包括贵金属、工业金属、能源、农产品等具有实物意义的大宗商品。前者适用于通胀温和的经济背景下进行投资,后者更适合于在通胀剧烈的经济环境。目前全球经济“再复苏”,通胀已较为严重,投资一定要多投真实资产。

据布伦乔尔森介绍,国外市场存在跨越股市、债市、大宗商品市场并根据不同经济周期形式进行灵活投资的全天候基金产品。具体看当前,贵金属具有对抗货币泛滥的避险特征、原油等能源类商品受供应紧张需求猛涨的影响有望震荡上涨,而农产品同样受到反常气候影响产量也将维持上涨趋势……在这种背景下,全天候基金会优先选择大宗商品进行投资,如果经济周期环境发生改变,此类基金还可以选择通胀保护债券等其它品种进行投资。

全天候基金虽然投资范围宽泛,仓位调整灵活,但需要管理人对全球宏观经济有深的研究水平。目前正在国内发售的博时抗通胀增强回报基金,正是基于这种理念开发的产品,它通过投资于全球各类抗通胀资产(主要是跟踪大宗商品指数的ETF及主要投资于通货膨胀保护债券的ETF等),在有效控制风险的前提下,力争为投资者资产提供通胀保护,同时力争获取较高的收益。

展望未来投资,具有丰富海外投资经验的博时抗通胀基金拟任基金经理章强表示,在抗通胀基金的管理中,会借鉴海外对冲基金的一些风险控制方法。如果过于集中于某一类投资品种势必带来较大的风险,而在整体看好大宗商品市场的背景下,去构建挂钩一揽子与中国CPI相吻合的资产的证券,不仅能分享这些大宗商品上涨带来的平均收益,更有望为投资人战胜日益严峻的通货膨胀。

养老保险放牌停滞 中国人保“无奈”徘徊门外

本报记者 欧阳晓红 北京报道

面对养老保障潜在市场“钱景”，没有养老金资质牌照的中国人保集团不甘心被挡门外。

日前，一位消息人士透露，作为中国人保集团的一个项目，已由人保健康险公司在内的负责人牵头，目前正在酝酿研究养老产业链课题。一位人保健康险参与人士表示，一切都还在研究初期，毫无定论。

而此前，中国人保曾于三年前成立了养老保险公司筹备小组，但未获得监管层的批复；于两年前，在集团层面下设立了“养老产业链研究小组”，欲讨政策，不过，也无下文。

专家称，监管层之所以至今未批复中国人保开展养老金业务，或是基于对人保资本约束的监管考量以及目前我国养老市场尚无成熟的商业模式可供借鉴，出于全局考虑未予放行。

不过，中国人保只是众多被拒之门外的保险机构之一。

设想

看着国内前几大保险集团悉数有了自己的养老保险公司，中国人保的滋味不太好受。

“像健康险、寿险、资产等板块都可纳入养老产业链；人保也具备这样的资源优势。”一位中国人保集团人士说。比如，将养老产业链嫁接起来，提供一站式服务，置入寿险、健康险产品，包括寿险优质客户的养老金领取和本金返还等，未来都可以用养老服务来替代等。

这位人士认为，逻辑上，人保财险长期积累的大企业合作关系，利好未来养老金公司业务。据悉，一开始，中国人保也想做此业务，但由于人保部、保监会一直未批，成立的养老保险公司筹备小组被搁置了。

他解释，刚开始觉得企业年金市场很大，而人保资产只有投资管理人资格，如果没有养老险公司牌照，就无法成为受托人和账户管理人，此情况下，就想赶紧拿下牌照，其时主要想依托人保寿险来做。人保寿险总裁李良温便是最早的筹备小组组长。筹备小组做了很多工作却未果，主要是政策上没有开口子。

一位中国人保集团高层表示，当时申设的难度很大，相信保监会是出于全局考虑。可能还有希望人保将主要精力放在上市方面的原因。

中央财经大学保险学院院长郝演苏教授分析，保监会不批，或许也有对人保产财、健康等公司偿付能力一直处于临界点的顾虑，如果再去设新公司不合适——将占用更多的资本金。再者，目前也没有好的养老险商业模式。“以人保特殊的政治地位来说，要拿此牌照并不难。”

尽管没有牌照，中国人保进军养老事业的“欲望”从未减弱过。中国人保集团董事长吴焰今年的两会提案，就建议尽快制定全国统一的养老服务机构建设等级标准，明确相对应的行业准入门槛与服务规范；包括人保健康险监事长刘京生亦提出“鼓励专业健康保险公司参与老年健康护理事业”的建议。

事实上，养老健康项目早已纳入中国人保旗下子公司的规划之中。如“不动产业投资与养老健康项目”或许是人保投资控股有限公司（简称人保投控）不动产投资管理平台的核心内容，也是其未来新的利润增长点。但人保投控尚未获得不动产投资牌照。

一位人保投控物业投资部人士透露，其目前正在努力储备优质投资项目，从自营业务和受托业务两个不同角度建好项目池。受托业务领域主要涵盖不动产业投资与养老健康项目。

“要探索养老健康项目，对人保投控现有酒店、培训中心类资产改造为养老、健康类地产的可行性及功能定位进行研究分析。”一位人保投控人士说。

就此，包括人保投控成都及北京专员办等已在着手启动相应项目的调研与方案设计。

“特别是成都，气候适宜，风景宜人，可以西部城市高中端养老为切入点。”成都专员办事处主任梁小平说。她的设想是，将上述示范园区建成一个占地2000亩，集养老、健身为一体的综合性国际养老社区，以满足我国日益增长的老年人口需要。

牌照之惑

其实，像中国人保集团这样申请养老牌照被挡在门外的还有很多家保险机构。

“自2007年起保监会再未批过养老机构牌照；而凡是业务正常经营，有实力的寿险机构目前都在等待这张牌照。”4月7日，一位社保专业机构负责人说。

> 未富先老国情背景下，对养老资质的准入不妨采取备案制，活跃市场才是第一要务

这位负责人说，关键还在于保监会的态度；理论上，人保部的批复只是第二牌照，保监会批准的第一金融牌照至关重要。他透露，长江养老甚至未走人保部的审报程序。目前在保监会排队等待养老金执照的机构有很多。申设通常有三种结果：排队等待批复；补充材料；退回不办，而中国人保可能就属于最后一种情况。

“从正常渠道看，现在应该批第三批了。当然这需要保监会与人保部去协调。”上述负责人说。

此外，据悉，有关部门在2007年底曾约定，对外资开放此块市场。其时，诸如中宏人寿、中英人寿等都提出设立养老金公司；且做了大量筹备工作。

“如果监管层对中国人保‘开口子’的话，将如何去平衡其他中外机构的申设请求呢？届时，恐怕得放行一批申设机构，而这有些不切实际。”一位社保专家说。

据悉，目前年金领域共拥有各类金融机构39家；前两批已发放近60张牌照（即受托人、账户管理人、托管人、投资管理等四种管理人资格）。5家专业养老保险公司中大多具备2至3张企业年金牌照。

企业年金的市场空间非常广阔。统计显示，截至去年底，5家养老保险公司的企业年金缴费规模257.4亿；但受托管理资产达1039亿，投资管理资产708亿。而世界银行曾预测，到2030年，企业年金规模可能达到1.8万亿。至2009年底，全国参加企业年金计划的人数达1179万人，累计基金2533亿元。

但迄今为止，除平安养老“持平”之外，其他4家专业养老保险公司均处于亏损状态；业界人士认为，在养老市场，尚无成熟的商业模式可供借鉴。

据联合国最新的人口数据预测，到2030年，我国65岁以上人口占比将超过日本，成为全球人口老龄化程度最高的国家。显而易见，我国的养老产业体系亟待完善，包括老年经济供养体系。

而养老牌照的紧收政策，某种程度上，可能会抑制我国养老产业链的培育与发展。

“未富先老国情背景下，对养老资质的准入不妨采取备案制，活跃市场才是第一要务。”中国企业年金网CEO苏志钢认为。

一位中国人保集团人士说，“因当时人保主要精力在于寿险和健康险公司的发展，当两家公司都成长起来后，没想到政策‘口子’已关上。我们不会放弃，仍希望拿到养老金牌照。”

银行“兼职”卖保险 银保新政或致保费增速大减

本报记者 肖君秀 深圳报道

对于保险公司来说，保费收入占大半江山的银保渠道遭受的“挤压”越来越多。

目前，保险公司人员以各种理由“坚守”在银行里卖保险的最后一批人员陆续撤离。这是3月13日保监会、银监会联合发布了《商业银行代理保险业务监管指引》（下称指引）细则的结果，其中规定“保险人员不得进入银行销售保险，在网点销售保险产品的应当是持有保险代理从业人员资格证书的商业银行销售人员”。

不过，记者近日走访深圳福田区的建行和招行发现，保险产品现在在银行网点的销售境遇与银保新政前截然不同。银行的个贷业务员也被要求推销保险，而主要负责保险销售的理财客户经理对保险产品没有保险公司驻点销售人员那样热情，而是对之谈之甚少，更积极建议客户购买其他理财产品。

经过渠道调研之后，高华证券研究员马宁认为，对银保新政规定执行更有力的大城市中，银保产品销售有所下滑，而中小城市受此影响较小。

保险产品“被兼职”

银行的个贷业务员多了一项新的工作，那就是向个人客户推荐保险产品。

某大型商业银行的个贷业务经理透露，今年个贷业务人员的考核加上了个人贷款客户开通信用卡、网上银行、手机银行、购买保险产品来共同衡量，而之前仅仅是以个人贷款作为考核的标准。

据悉，个贷员之所以成为拉保险客户的银行职员，是因为房地产调控政策之后房贷业务急剧减少，而“加按”（房屋升值后可将升值部分再从银行贷出）在两周前已被银监会通知叫停，消费贷款的利率上浮10%-20%，个贷房贷、消费贷款都受到政策和市场的双重挤压，且银行由于上调存款准备金率开始出现惜贷现象，“没事可做，只有做保险。”上述个贷业务经理解释称。

不仅仅是上述商业银行，建行、工行等大型的银行的个贷业务员也在向客户推荐购买保险产品。当记者以个贷客户身份去办理业务时，建行深圳某支行的个贷业务员推荐，“分红险保险都可以考虑。”工行深圳某支行的个贷业务员也同样表示，“分红险不错。”

据了解，个贷业务人员只管保险产品的推荐，银行的其他理财产品则无关其事，“我们（考核）要求是保险，其他产品不是重点去做。”上述个贷业务经理解释称。

不过，个贷业务员只是负责牵线搭桥，当涉及到保险产品的详细问题时，上述三家银行的个贷员均将理财经理的电话给了记者。

“我叫理财客户经理打电话给你，我们这边他是最熟的，买了就算我的业绩。”上述商业银行的个贷业务经理称。“具体还是要问理财经理，我给你一个理财经理的电话。”建行的个贷业务人员说。

在去年银监会下发银保新规之后，在寿险界引起了很大的反响，不过，一些市场化程度较高的城市，“顽固”的保险人员并未马上就从银行撤走。春节前，记者在深圳某些银行还看到保险人员驻点的身影，一些驻点保险人士为规避规定，只在客户出现的时候才回到办公桌前“办公”。

但是现在，在银行坚守到最后的保险人员几乎都看不到身影，记者联系曾驻点建行深圳某网点的保险人员，最近已回到了保险公司其他岗位上班，其称如果有客户还会回银行，但是更多的是将客户引至给银行的理财经理，“情况并没有像我们想象的出现转机，拖到最后不得不撤走了。”

如今，银行人员开始初步形成了卖保险的流程，由个贷业务员“兼职”牵线拉来个人客户，然后交给理财经理“兼职”卖保险产品。

保费收入影响几何

银行的“兼职”人员替代保险公司的“专职”人员进行银保渠道的保险产品销售是否会对保险公司，特别是保费占比超五成来自银保渠道的保险公司的保费收入产生影响？

中央财经大学保险学院院长郝演苏认为，这种销售人员的变化不会影响银保渠道的保费收入，“现在银行开始培训自己的员工，拿到保险兼营的代理资格证。”对于银保新政的实行，其认为可以使银保渠道的销售更规范，同时银行在维护好自身品牌的同时，还可以增加中间收入。

不过，记者以个人客户的身份体验银行人员卖保险产品时，与之前保险公司人员卖保险截然不同。银行个贷业务人员将客户引向理财经理之后，理财经理则更热衷推荐其他理财产品，而不愿提及保险产品，建行和招行深圳某网点的理财经理，向记者推荐的其他理财产品有短期和中长期的固定收益型理财产品。“理财经理的考核是全部产品的销售量，不是单一的保险产品，同时保险产品的金额不大，而针对个人贵宾客户的理财产品往往起认金额达到数百万元，而普通的理财产品多数起认购金额也为数万元，而保险产品金额最多也就数千元，所以两者比较起来销售其他理财产品对理财经理更具吸引力。”上述商业银行的个贷业务经理对记者表示。

保险业研究人士认为此举会对保费收入有较大影响。安信证券保险业研究员杨建海在年度策略报告中判断，2011年银保增速将由2010年的40%下降至15%左右。

经过对于渠道调研之后，高华证券研究员马宁认为，对银保新政规定执行更有力的大城市中，银保产品销售有所下滑，而中小城市受此影响较小。

对于上市保险公司的影响，马宁认为，中国太平受到的冲击或将最大，预计公司约2010年、2011年分别有48%、45%的新业务价值来自银保产品，随后是太保和人寿，两家公司约20%新业务价值来自银保产品，平安则受影响最小，银保产品在新业务价值中占比只有4%。

利润5年翻三番 中信银行零售业务转型关键期

本报记者 程志云 实习记者 王莉 北京报道

就在2010年年报业绩发布会上，中信银行副行长曹彤勾勒了其零售业务下一阶段的发展规划即要用3-5年的时间实现主要业务指标翻一番，主要盈利指标翻三番。

“经历了6年的转型积累，中信银行的零售业务要在盈利上取得突破。”曹彤表示。

实际上，2010年中信银行零售业务的增长潜力已经开始有所体现。根据年报2010年个人贷款有着接近46%的增长，而全功能零售银行体系也进一步搭建起来。

尽管如此，在经历了零售业务漫长的跑马圈地以及建立体制的过程之后，中信银行要把前期投入转化为快速增长的利润并不是件简单的工作，而2011年对于中信银行而言或许是关键的一年。

5年翻三番

曹彤表示，下一个阶段，我们的提法是进入到盈利阶段。通过前6年的积累，用3到5年的时间，在盈利上取得突破。

“定量的描述是，将主要的业务指标要翻一番；主要盈利指标要翻三番，也就是现在利润水平的8倍。”他说。

实际上，在2011年初，中信银行的全行大会上，曹彤就提出零售业务要转型以“盈利”为目标。

一个明确信号就是考核的变化。例如，眼下中信银行零售条线对分行业务经理的考核已经由单纯的重视规模效应，变成为注重盈利收入。

一位中信银行人士告诉记者，收入增量、中间业务收入以及贷款利率水平等指标已经成为今年对分支行考核的重点。

与此同时，零售业务的资源也逐步向高净值客户以及高端服务倾斜。

据悉，在中信总行零售部的规划中，中信银行开始在全国范围内建设以分行零售业务为基础的贵宾理财中心。这些分行级的贵宾理财中心服务的客户是在分行零售客户基础上挑选出来的高净值客户，而这些贵宾客户也是由零售银行主线对分行专业团队进行垂直管理。

未来这些分行级的贵宾理财中心将成为中信银行在全国范围内零售业务扩张和盈利的基础。

曹彤在年报发布会上进一步解释指出，零售业务第三个阶段快速发展的逻辑是，调节现有资源的分配，降低在客户获取上的成本，而把服务投入放在客户经营上。采取适当的策略，获取高端价值。通过资产类的、负债类的、中间业务类的各种产品来实现一个良性循环。

> 定量的描述是，将主要的业务指标要翻一番；主要盈利指标要翻三番，也就是现在利润水平的8倍

艰难积累

实际上，对于中信银行而言，历时6年的零售银行转型并不轻松。

2005年底，中信实业银行正式改名为中信银行，并将于12月1日正式启动新标识。

去掉“实业”做一家零售银行，这是前招商银行常务副行长陈小宪空降中信实业银行一年后带来的新思路。

彼时，信心十足的陈小宪曾在接受采访时表示，中信银行要走和其他银行不一样的零售银行的发展道路。中信银行直接一步切入到客户经营这个层面，以大力发展理财业务来带动客户的积累。当积累到一定客户的时候，就迅速开展第三个阶段，即进入客户的增值阶段。

“力争三年之内零售业务占比达到20%。”陈小宪当时表示。

不过，将一个被成为“写字楼银行”的以传统对公业务为主的老国企银行改制成为一家现代零售银行绝非易事。

截至2006年上市之前，个人贷款占贷款总额10.4%，个人存款占存款总额17.1%。零售银行的非利息收入占全部非利息收入的13.8%，整体占比依然较低。

不过，随着中信银行2008年报的披露，也有不少媒体质疑其“零售业务占比来看20%”这一目标并没有兑现。

一位中信银行老员工告诉记者，实际情况是对像当初中信实业银行这种老国企作风弥漫的银行进行改制比想象的要困难得多。不仅是行内根本就没有多少懂零售业务的专业人才，更别提一套像样的零售业务体系了。推动改制牵扯到方方面面的利益，因此困难重重。

实际上，陈小宪也做出调整。随着2006年中国大牛市的开始，中信银行开始有针对的开拓理财市场，用理财产品来吸引客户，通过产品创新来取得业务增值。

从2009年开始中信银行的零售业务实现快速增长。2009年年报披露，个人信贷余额达1482亿元，比上年末增长45.64%；信用卡利润突破3亿元人民币，比上年增长2.4倍。

在2010年工作会议上，陈小宪提出，“深化零售战略，提高业务产能”，表示要推进中信银行的全功能零售银行体系建设，力争用几年的时间完成全功能零售银行体系的建设。

2010年中信银行零售业务继续呈现加速趋势。

而根据最新的2010年报，中信银行税后净利润达215.1亿元，增长50.2%。其中，个人存款余额3008亿元，个人贷款余额2163亿元，分别增长23.2%和45.9%；信用卡业务实现累计发卡超1000万张、年交易量超1000亿的“双突破”。私人银行业务实现营业净收入0.7亿元，增长138%，开始进入盈利周期。个人网银用户数突破440万人，增长85.3%。

对此，曹彤解释认为，这几年中信银行的零售银行战略走过了两个阶段，第一个阶段是通过三维四动的策略把零售银行业务推动起来。第二个阶段是通过全功能体系建设让零售银行体系基本完善。这两个阶段走了六年，各三年。目前看，这两个阶段的目标基本实现。从存款规模、贷款规模数字来看，都翻了五六倍。整个体系建设从大众体系、贵宾体系、私人银行体系、电子体系、质量控制体系等基本上都有了轮廓。

对于中信银行而言，是否能将前6年的基础工作与巨额投入变成实实在在的盈利，今年或许是最关键的一年。而就在此时，中信银行面临换帅。

几乎就在2010年报公布同时，中信银行发布公告宣布，该行董事长孔丹因为个人工作调整原因，辞任中信银行董事长及非执行董事职务。

根据中信银行公告称，为了确保中信银行的有效运作，孔丹同志的辞职将即继任者的任职资格获得批准后，并正式就任之日起，开始生效。这段时间他还要履行董事长的职责。

一位业内人士指出，尽管孔丹辞任属于正常的退休，但由谁来接任中信银行董事长一职将会非常重要。

易方达黄金主题基金限购50亿

受多方避险情绪带动，国际金价继续上涨。3月24日，COMEX（纽约商品期交所）黄金价格再度高企，盘中达到1448.6美元/盎司。

在黄金行情影响下，今年国内黄金投资热持续升温，各家银行、黄金投资公司、黄金饰品店的黄金销量不断上升，一些地方频现一次性购买数十公斤实物黄金的超级金民。于4月1日公开发售的易方达黄金主题基金也受到市场各方密切关注，该基金为给持有人争取最大化投资回报，将募集规模上限定为50亿。

黄金价格具有波动周期长、波动幅度大的特点，为了既能分享黄金价格上涨的收益、又能有效地规避下跌风险，易方达黄金主题基金实行主动管理的策略。从投资比例看，48%—95%的仓位设计留出了比较大的灵活度和操作空间，可进可退；从投资范围看，除了黄金ETF、黄金股票基金等黄金类资产外，也可以参与固定收益品种、股票（黄金股和其他股票）、少量衍生工具的投资。

在利比亚局势进一步恶化、日本核危机尚未解除、全球范围内的流动性泛滥的大背景下，黄金保值避险的传统功能为各国政府和普通投资者所重视，黄金投资需求进一步增加。国际著名的黄金生产商Gold Fields近日表示，受良好基本面驱动，金价年内可能会突破1500美元/盎司大关。

世界黄金协会在《十年黄金牛市分析》报告中指出，黄金价格的发展并不具备过往泡沫的统计特征。通过与石油等硬通货以及股价指数等不同系列资产的对比，世界黄金协会认为尽管黄金价格一直处于上升趋势，但黄金价格依然符合长期平均水准。从长期来看，新兴市场的力量、中央银行举措的基本转变、工业对黄金需求的复苏与新的发展等因素都是黄金市场需求保持稳健的关键因素。

理财专家认为，作为家庭资产配置的重要组成部分，黄金值得关注，目前国内黄金证券化的产品少，为避免投资者自己管理时的费时费心，投资者不妨选择专业机构旗下的黄金基金。



AD

一流分析师年薪 500 万

券商研究所的战国

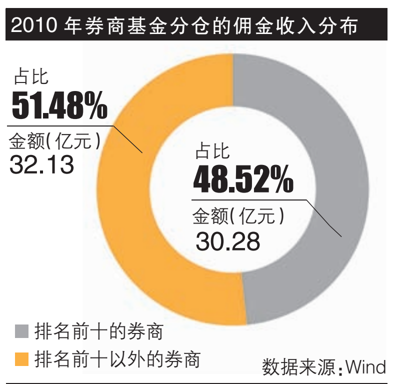
本报记者 陈旭 赵娟 北京报道

年薪 500 万，这是目前北京一家券商为了延揽业内一流分析师所开出的价码。

岁末年初，又值跳槽季。这一次，券商研究人员流动规模格外惹眼。助推这一趋势的，是 2011 年各家券商研究所纷纷公布的扩张计划。除了业内"研究"老大申银万国持续扩张其已接近 200 人的投研队伍外，中小券商亦不甘落后。记者获悉，德邦证券、华宝证券等都希望自己的投研人员在 2011 年增加一倍。

曾经被券商们视为附庸的研究所，在近年市场的竞争及遴选中，地位显著提升，其在机构中的影响力和创收能力均不容小觑。新一轮券商研究所的整合大幕也许正在开启。

2010 年券商基金分仓的佣金收入分布



数据来源:Wind

佣金蛋糕

Wind 统计显示，2010 年，60 家基金公司总共为 93 家券商贡献了 62.41 亿元的佣金收入，以研究著称的申银万国凭借 4.02 亿元拔得头筹，而最后一名大同证券仅获得 4.51 万元，首尾相差近万倍。同样研究实力雄厚的中信、国泰君安位列第二、第三名，排名前十的券商从基金处共拿走了约 30 亿元佣金。

目前，券商的佣金收入主要来自零售和机构业务，后者则主要来自于研究所提供服务换来的分仓。也就是说，基金公司的分仓交易佣金是券商研究所对公司的主要贡献。

回首 2003 年，券商佣金总数字仅仅是 2.7 亿元。是年，行业第一的国泰君安从基金处获得的佣金也不足 3000 万元。时任申银万国董事长的庄东辰坦承券商研究部门的主要收入是靠卖研究报告。很多券商的研究部门无法盈利，相对于能给东家赚钱的自营部门和投行部门，境遇尴尬。国元证券首先撤掉了自己的研究所，在当年曾轰动一时。据国元证券内部人士说，当时刚刚履新的董事长凤良志(现任长盛基金董事长)对自家研究所的评价是"帮倒忙"。

相对于 2003 年的行业黯淡，研究员们的好日子并没有等待太久。2006 年，国泰君安和申银万国从基金处获得的佣金收入大幅增加，双双破亿，这代表着供养超百人的研究和销售团队已经不是梦想。很多券商从那时起开始重视研究所。

"相对于之前研究员主要搞股评，已经逐渐消化吸收国际先进经验的券商们都开始意识到，没有独立的卖方研究所、细化的投研系统设置，建立国际化的综合券商只是个梦。"深圳一家券商的总裁表示。

中小券商亦不甘人后，以宏源证券为例，2009 年之前，其在基金分仓上赚取的佣金从未突破千万；但自 2009 年开始，随着对投研部门的大力投入，2010 年宏源证券的分仓佣金收入已近 3000 万元，排名迅速升至第 35 位。

新财富的魔力

2010 年的新财富榜单上，煤炭开采行业第一名龚云华钢铁行业第一名周涛、笃慧，新能源行业第三名刘江啸，农林牧渔行业第二名谢刚有一个共同点，都曾任职于国金证券，并且都在 2010 年年初转投齐鲁证券。龚云华连续多年获得煤炭开采行业第一名，现任齐鲁证券研究所所长，周涛任副所长。曾经辉煌的国金研究团队至此元气大伤。

而数据显示，国金证券 2010 年分仓佣金收入减少了 34.13%、近 9000 万元，排名从 2009 年的第 10 跌落至第 16 位；反观齐鲁证券，分仓佣金收入大增 42.82%、近 3000 万元，上升至第 23 位，这对股东方没有任何买方机构背景的齐鲁证券来说，实属不易。

这或许只是金牌分析师能量的一个缩影。在 IPO 市场，金牌分析师的话语权甚至能够影响买方参与询价的热情。

齐鲁证券的高层向本报透露，莱钢集团和山东省国资委在做大做强齐鲁证券这个问题上意见高度统一。目前，已拥有百人的分析师队伍，在北京、上海建立了研究所。"龚云华在业内有良好的口碑和人脉关系，这是我们最看重的。"上述高层称。

此外，在 IPO 市场落败的合资券商，也盯上了分仓佣金这块蛋糕，加快了挖人步伐。

2010 年，申银万国研究所副总经理黄燕铭离职加盟瑞银证券任研究部主管。黄燕铭给瑞银带来的不仅是其近 20 年的 A 股研究经验，还带来了他一手培养起来的学生——新财富三界最佳策略分析师得主陈李(曾任职于申银万国和嘉实基金)任首席证券策略师。此后，瑞银着手建立机构销售团队，加大对基金及其他买方机构的进攻力度。

2010 年，中金的研究部门则可谓损失惨重：首席策略分析师高挺加入瑞银，出任财富管理研究主管兼首席投资策略师；首席经济学家哈继铭转投高盛高华证券；郦彬被其师兄邵宇延揽至宏源证券；此外，煤炭、机械、保险等行业数名高级分析师纷纷出走……中金 2010 年分仓佣金收入下跌 34.24%，排名由 2009 年的第三跌落至第六。

大型券商研究所的薪水普遍较高，如中信、中金、申万等，2007 年中金支付给新加入公司的研究助理的年薪就已高达 60 万元，而现在，中金的研究部门意味着百万年薪起评。"收入现在已经不是研究员们跳槽所考虑的先决要素，卖方分析师现在的收入超过基金的研究员，并且在各行业浸淫多年的分析师们并不缺钱，更多考虑的是自己的职业前景、股东方背景、公司稳定性等因素。"国海证券分析师程志田告诉本报。

洗牌进行时

目前，一些大型券商的研究所，除了扮演卖方提供研究服务外，越来越多地承担了为资管部门、投行部门提供支持的角色。

北京一家券商"囤积"了大量金融工程人才，在股指期货推出后，其迅速安排固定收益部门的研究员转岗资管部门，支持产品设计和模拟交易开展。其资管部门推出的理财产品十分畅销，债券承销业务在业内排名上升亦非常迅猛。

即便针对卖方市场，一些变化也在显现。据东方证券机构服务部相关人士介绍，除了传统大客户基金外，券商的机构服务现在还向私募、保险、QFII 等机构渗透。"比如让券商研究员建立组合，根据各券商组合的收益情况打分，决定分仓。这种方法，最早源于私募客户的普遍需求。"

"除了行业前 10 名，留给其余券商的蛋糕已经越来越小，我估计 10 年后市场上真正能留下来的研究机构可能只有 20 家到 25 家。"海通证券研究所一位不愿具名的人士告诉本报，"行业性洗牌不可避免，市场会逼着大家做改变。"

现金选择权临近 套利资金"纠结"攀钢钒钛

本报记者 彭友 上海报道

3 月 28 日，曾经吸引大量套利资金的重组"明星"*ST 钒钛(000629.SZ)摘星脱帽，简称变为攀钢钒钛。当天，该股股价一度大涨至 14.39 元，创下历史新高，随后又缓缓滑落。

股价走势上显示出的犹豫，正是当年冲着现金选择权而来的资金此刻的心情写照：卖，还是不卖？如此纠结。

信托的放弃

2009 年 5 月，攀钢钢钒实施重大资产重组，通过攀钢集团及其关联方发行股份购买资产，同时换股吸收合并攀渝钛业和长城股份。该方案中包括两次现金选择权，2009 年 4 月，攀钢钢钒、攀渝钛业及长城股份的股东可分别申报行使首次现金选择权；首次未申报首次现金选择权的有选择权股东自动获得第二次现金选择权，并可于两年后 2011 年 4 月 25 日–4 月 29 日行使第二次现金选择权。

据了解，攀钢钒钛第二次现金选择权(下称"攀钢 AGP1")的行权价格为 10.55 元/股；攀渝钛业第二次现金选择权(下称"攀钢 AGP2")、长城股份第二次现金选择权（下称"攀钢 AGP3")的行权价格均为 8.73 元/股。

由于第二次现金选择权存在近 30%的较大套利机会，引得市场资金蜂拥涌入。

然而，目前攀钢钒钛稳居 13 元以上的股价，使得 10.55 元/股的行权价格毫无吸引力。

3 月 22 日，攀钢钒钛称，收到昆仑信托有限公司、中国对外经济贸易信托有限公司、中诚信信托有限责任公司、中海信托股份有限公司、中信信托有限责任公司自愿放弃所持有攀钢 AGP1 权利，中国长城资产管理公司自愿放弃所持有 AGP2 权利的申请，上述权利已于 3 月 18 日完成注销手续。

受重组利好影响，从去年 11 月份开始，攀钢钒钛的股价一路飙涨，至今涨幅已超过 50%。"去年大盘的行情不算好，不少资金就是冲着套利而来的，当时大家还纠结于鞍钢集团会不会毁约导致重组失败，现在看来不仅是杞人忧天，而且还大大低估了收益率。"江海证券分析师王鹏飞对本报表示。

随着股价上涨，一些对后市看法谨慎的资金开始减持攀钢钒钛。截至 2010 年 12 月 31 日，去年三季度分别持有 14551.43 万股、8024.64 万股的对外经贸信托–利得盈现金选择权信托(受建行委托)和中诚信托–中银理财 1 号单笔资金信托（受中行委托）已从十大流通股东名单中消失。中海信托(受工行委托)亦在四季度抛售了 6397.5 万股。此外，光大银行最高额度 10 亿元的理财产品则是在 12 月 21 日当天以 10.97 元/股的均价将持股全部卖出。

由于股价已经超过预期目标，部分信托公司见好就收地提前将纸上财富兑成真金白银，以免最后资金蜂拥而出的"踩踏"砸盘。但还有一些公司在坚守，期待更大的收获。

去留态度不一

记者了解到，上海汽车集团财务有限责任公司、上海汽车工业(集团）总公司、中信信托套利通 2 号(国泰君安担任投资顾问)、海通证券、中国长城资产管理公司等机构 2010 年期末持股数均与当年三季末相同，并未减持。

"目前，一些持有攀钢钒钛的券商资金和财务投资公司，都在商议如何选择去留。据我所知，有几家持股量较大的公司做了两手准备，一方面在 4 月底之前减持掉一部分，另一方面留下部分股份，搏一搏公司的成长性。而信托公司由于有明确的持股目的和时间限制，这方面转换的余地并不大。"招商证券一位与多家机构关系密切的人士告诉本报。

下转 24 版



凯诺科技10送10迷局

本报记者 仇子明 陈旭 江阴、北京报道

3月24日至4月2日，仅仅8个交易日,凯诺科技(600398.SH)的股价就经历从涨停到逼近跌停的巨大落差,而维系涨跌转折的,是该公司二股东陈学利及其他部分股东提出将年度分红方案由“10派1”变更为“10送10派1”的临时议案被受理,之后在董事会上未获通过。

本报记者在调查中获悉,凯诺科技二股东陈学利极有可能是港股上市公司威高股份(01066.HK)的董事长。若如此,熟知资本市场的陈学利为何明知临时议案不具备操作条件,还要挑头逼宫上市公司呢?

有市场人士怀疑,“10送10”的闹剧不排除是有资金借制造话题炒高股价出货的可能性。从公开信息看,3月24日该股涨停当日,确有被套资金出货迹象。

中小股东逼宫

3月18日,收盘前2分钟,广西桂林市嘉合律师事务所律师苏方元在凯诺科技股吧中发表了一份倡议书,拟向全体股东征集3%以上的股本，向上市公司董事会递交股东大会临时提案,要求公司10送10派1。

在凯诺科技3月15日涨停后，该股已经延续了三个交易日下跌。自上述倡议开始,凯诺科技股价企稳上扬。

征集到3.06%的股本,苏方元只用了不到5天的时间。3月24日,凯诺科技公告称受理上述提案。当日,凯诺科技跳空高开,以7.14元收于涨停,之后则震荡走低。

在3.06%股本中，自然人股东陈学利和谢世华给予了支持,仅陈学利一人就有1900万股。年报显示,2010年底,陈学利持有1950万股凯诺科技,以3.02%持股为第二大股东。

本报获悉，凯诺科技3月28日前告知苏方元,上述临时提案有瑕疵,难以通过。而3月28日深夜，苏方元在上述股吧中发帖《对临时提案的表决,我满怀信心!》称:“临时提案通过的可能性极大……在2010年年度股东大会上,相信第一股东仍然会站在中小股东的这一边,对临时提案投‘同意’票。”

另据本报调查,苏方元向上市公司递交临时提案时，只交递了陈学利等的持股证明,并没有算上自己的2.84万股持股。

不具备条件的议案

4月2日,凯诺科技股东大会上,因大股东江阴第三精毛纺有限公司23.29%的反对票,上述临时议案被否决。其间苏方元一声不吭,在发言环节并未就提案向公司做出任何公开交涉。苏方元的解释是:自己只是凯诺科技股东的代理人,参会只是为了表达委托股东的投票意愿。

凯诺科技董事长陶晓华称,陈学利等股东的提案存在瑕疵,忽略了缴税环节,实施难度很大。

若“10送10派1”实施,凯诺科技自然人股东应每股纳税0.11元，即便算上现金红利每股0.1元，也还需补足0.01元的税款。截至2010年底，凯诺科技股东共达57182户,缴税或扣税难以保证;若高送转后再动用可分配利润代缴税,多年积累的利润将几乎被分光。

4月7日，该股复牌后的首个交易日以6.9%的跌幅收于6.34元,盘中一度逼近跌停。

公开信息显示,在“10送10”议案前后,借机出货凯诺科技的以深圳游资为主。该股涨停的3月24日，卖出资金最大前四名是



国信证券深圳红岭中路营业部等地处深圳的营业部。

国信证券深圳红岭中路营业部在3月16日以2436万元居凯诺科技买入金额第一名,追高被套后,其借“10送10”的概念出货,并小赚百万元。而3月24日涨停当日及之后进场的资金,至今依然被套。

凯诺科技年报显示,其第三大股东涂学龙和第四大股东深圳海雅(集团)有限公司分别持500万股和400万股。涂学龙为深圳海雅的董事长。不过,这两位深圳股东未参与股东大会投票。

此外,截至2010年末,自然人股东方少武和黄玉娥因分别持有367.88万股和292.09万股为凯诺科技第五大和第七大股东,其委托深圳人杨某前往股东大会现场投票,支持苏方元的临时议案。

记者在股东大会现场了解到,较之2010年末,方少武和黄玉娥对凯诺科技均有增持,其中,方少武增持至437.65万股,黄玉娥增持至330.79万股。方少武和黄玉娥的开户时间均为2001年4月30日，且在同一券商营业部。黄玉娥年逾7旬,居于广东某地农村。

神秘的二股东

记者从苏方元处了解到,凯诺科技的二股东陈学利为山东威海人,生于1951年10月11日。

总部位于威海的港股上市公司威高股份、威高集团董事长陈学利的出生年月亦是1951年10月,其照片与凯诺科技二股东陈学利的身份证复印件上的照片极为相像。

凯诺科技一位不愿透露姓名的高管透露,“尽管陈学利本人并未到公司调研过,但曾经有个私募来调研时,表示他以前就在陈学利手下工作。”

威高集团目前还是新华医疗(600587.SH)的第三大股东;“陈学利”这一名字还曾现身于新大陆(000997.SZ)和万东医疗(600055.SH)的前十大股东。

2009年第四季度,陈学利首次跻身凯诺科技前十大股东之列。记者了解到,股东大会前一个交易日即4月1日,其已从1900万股持股增仓至1920万股。以当日收盘价6.81元计,陈学利持股市值在1.3亿元以上。

凯诺科技内部人士称,“陈学利在财报上的显示是一直在增持，但这一年多来,他进进出出,赚取的差价利润已达几千万元。”

极有可能是威高集团董事长的陈学利,为何对不具备10送10的条件还要制造相关话题,凯诺科技的管理层也感到纳闷:“我们一直在关注股东名单的变化,陈学利本人并没有借机出货,反倒是略有增持,但如果他还有别的账户,那就不好说了。”

暂停上市潮涌“不死鸟”制度造就ST盛宴

本报记者 彭友 上海报道

买还是不买*ST金城（000820.SZ),对于投资者而言，这个决定必须在4月22日之前做出。买入后的收益状况是天堂还是地狱,就并非投资者所能做主的了。

并非只有*ST金城,这几乎是所有暂停上市股共同面对的情况。

它们好比鲜美的河豚,令贪好美食的冒险玩家痴迷不已。而普遍存在的“保护”壳资源的行为,正是影响现行退市机制的“不死鸟”现象之源。而新三板呼之欲出,令这些暂停上市股顿增危机感。

又见暂停上市潮

继连续两年亏损后,2010年*ST金城迎来的还是预亏。2011年4月22日,将是其公告年报并等待暂停上市的节点。

“*ST金城的暂停上市已经是铁板钉钉之事,但这并非传统意义上的‘利空’。否则难以解释为何一些知名账户大举入驻,为何公司股价还在节节攀升。”泽晖投资研究总监杨建对本报称。

今年以来,*ST金城从最低价4.43元,一路上涨至最高价6.28元,涨幅高达42%。与此同时,今年一季度,该股的换手率也高达163%,意味着大量新资金介入。这种强势涨幅和换手的背后,是市场对于*ST金城重组成功的强烈信心。

值得注意的是,*ST金城大股东锦州鑫天纸业有限公司今年还在大力减持股份,持股总量已从初始29.76%下降至如今的15.04%。上海一位财经评论人士对本报指出,这种大力套现,虽可能是需要兑现资金,但也可能是为了将筹码转移给利益关联方;其次,只有将持股比例降低,未来将股权转让给重组方并进行增发股份后,重组方的持股比例才不至于超限。

热衷于在重组股中“掘金”的私募基金惠祥投资公司投资总监殷佑嘉分析说:“*ST金城目前6元上下的股价，在整个二级市场都算是比较便宜的。公司总股本也只有2.88亿股,这样的体量非常适合借壳。最为市场所看重的是,去年底地方政府介入了*ST金城的重组,真正退市的可能性也就微乎其微了。因此,不少资金都乐于进去搏一把。”

类似情况远非*ST金城一家。3月24日起,*ST关铝(000831.SZ)暂停上市。就在最后的时光里，该股从最低5.75元一口气涨到最高价10.02元,趋于翻番。

背靠中国五矿集团,“*ST关铝不可能退市”,该公司一位内部人士告诉本报说。这可作为*ST关铝股价一路高歌猛进的注脚。

将于4月6日披露年报后停牌的*ST海鸟(600634.SH),停牌前一天,该股以涨停价13.61元报收,12.29%的换手率也为近年来新高,市场依然对此类股青睐有加。

垃圾股投资之道

“埋伏暂停上市股可谓是‘傻瓜型投资’,这种方式需要操心的方面少,但往往能够获大利。”殷佑嘉称,在传统的市场观念里,暂停上市股被视为垃圾股,有着极差的业绩和极低的价格。然而,利空出尽是利好,存在着咸鱼翻身的可能。

殷佑嘉认为,投资暂停上市股最需要关注的是价格,“因为暂停上市股重组复牌的时间具有很不确定性,如果是牛市当然无所谓,但如果是熊市,停牌价格过高的话,很可能面临补跌。”

公司总股本也是需要考虑的方面。殷佑嘉说,低价小盘股由于总市值较低,重组方只需要少量资金就能够获得壳资源,因此很受青睐。未来做高股价、扩充股本等一系列操盘手段也方便实行。

而如果壳资源的盘子太大,重组方不仅要花大价钱才能盘下,而且关键是重组时很可能要进行缩股,这对于投资者的利益损害是非常直接的。例如已经暂停上市的S*ST北亚原来的总股本是9.797亿股,后来披露的重组方案是流通股东原来的每10股缩成3.58股,结果遭到中小股民到哈中院中级法院集体维权。

“暂停上市股最关键的,是要看大股东的背景。”殷佑嘉指出,在现今的市场环境下,越是国有背景的公司,就越能够保证重组的成功率。

上海一位券商保荐人则直陈,“上市公司的数量是衡量地方政府业绩的一个重要指标。保证壳资源的不退市,是地方政府的一个‘底限’,被当作一项政治任务来看待。”这实际上影响了现行退市机制作用的发挥,导致本来应当只为优秀企业提供的平台长期被劣质企业占据。

散户机构各行其道

暂停上市股“不死鸟”的命运轮回,引发了不少精明的投资者对于这类“乌鸦变凤凰”的投机狂潮,黄木秀、张守清、吴彩银等人便是其中的代表人物。张守清曾在*ST九发、银鸽投资身上赚得盆满钵满,黄木秀则潜伏在了今年的热门股*ST金城、*ST关铝。

黄木秀是在2010年的第二季度潜入了*ST关铝,当时持股480万股,到2010年年报中已经持有2800多万股，仅次于五矿集团位列第二大股东,粗略统计动用资金近2亿,如果按停牌价格来估算,黄木秀这笔投资应有数千万的浮盈。

不少机构更倾向于已经披露了重组方案的股票。翻阅2010年年报可知,嘉实主题基金、华夏红利基金合计买入了约900万股ST偏转、包括华夏大盘在内的华夏系多只基金扎堆ST张股、南方避险增值基金在去年四季度持有*ST钒钛多达6000万股、汇添富均衡增长基金以750万股的持股量位列ST唐陶第一大流通股股东。

一位基金经理助理说:“重组后就等于是一只新股，市场对其估值还比较模糊,拥有强大投研能力的机构往往能够慧眼识珠,足以享受价值发现后带来的超额收益。”

中山公用内幕交易案的内幕

本报记者 吴娓婷 广州报道

4月6日至7日,李启红涉嫌内幕交易案在广州中院一审开庭审理。李启红被控涉嫌内幕交易罪、泄露内幕信息罪及受贿罪,从中获得收益高达1983万元。

谭庆中抱恩

中山公用董事长谭庆中是该案的消息提供者。根据谭庆中的供述,李启红丈夫林永安到他的办公室,第一句就询问中山公用是否重组。

谭表示可以购买，但不要超过1000万元。对谭的建议,林永安当场并没有表态。

虽然谭庆中的这一说法受到不同证词的质疑,但其泄露内幕交易信息事实已然成立。有知情人士表示:“从谭庆中当时身处的位置和经历来讲,很难不为中山市市长的家族‘出点力’”。

在李启红为一市之长的中山,其家族成员活跃于政商两界。李启红丈夫林永安身兼数职,担任中山市西区今科进出口贸易有限公司及中山市今科进出口贸易有限公司的法人代表,还是中山市第五建筑工程有限公司的股东之一，中山市第九届人大代表、中山市高尔夫球协会常务副会长。

另一被告、李启红的弟弟李启明也是中山市第五建筑工程公司的法人代表。该公司另外3名股东分别是林永安及其弟弟林永灿,以及与之有亲戚关系的林元明。

在李启红担任代市长的同一年,2006年5月谭庆中刚成为中山公用事业集团有限公司(后更名为“中山公用事业集团股份有限公司”)新一任董事长,踌躇满志地表示要带领公司成为标杆企业。此前谭在银河基金管理公司任副总经理并“代行总经理职权”长达三年,这让业绩突出的他一度迷茫。低潮中被委以重任,银河证券一内部人士直言:“在谭庆中彷徨时中山市领导热情接纳了他,他能不竭尽所能吗?”

当时,由公用事业控股的中山公用科技股份有限公司,在市场上是一只“垃圾股”。

2007年5月，谭庆中构思将集团公司整体资产注入公用科技,6月向李启红汇报。李启红在一个月内秘密完成建仓,购入大量“公用科技”股票。

谭庆中说，当时把信息告诉林永安,有感谢李启红为中山公用整体上市所做支持之意。 对此,谭庆中的辩护律师认为,谭本人并没有参与内幕交易,而且将信息告诉林永安是为了表示感谢,而且信息传播的范围比较小。

内幕交易黑洞

2007年6月下旬，李启红打电话让弟媳林小雁找林永安拿钱帮助买卖200万元“公用科技”股票。

“林小雁说可能会涨,当时股评也说股票会涨。”李启红否认是自己向林泄密。

负责操作的林小雁从林永安存款账户中转出236.5万元,从其丈夫李启明存款账户转出人民币350万元，并拿出自有资金,共筹集677万元,借用其弟林伟成和同事刘某的名义在银河证券中山营业部办理了证券交易开户手续,分别转入林伟成账户400万元,转入刘某账户277万元,指使朋友关某负责买卖。

同年6月29日至7月3日，上述账户在“公用科技”股票停牌前累计买入89.68万股,买入资金669万元,后于同年9月18日至10月15日陆续卖出，账面收益1983万元。

前有谭庆中泄密，后有林小雁操作,李启红推称自己不懂证券法。不仅如此,李启红还表示自己对炒股的巨额收益毫不知情,炒股的决定也没跟丈夫林永安商量。其后在法官的反复质问下,李启红承认知道收益。

“经过林小雁全权操作,李启红、林永安避免了直接从事内幕交易。”一名律师表示。林永安的辩护律师据上述意见认为,林本人不懂股票也不感兴趣，只是被动地接收信息,并没有参与后期的交易,而作出内幕交易决定的是李启红本人。而这最终也获得了公诉人的认同,并提出了可以酌情考虑缓刑的建议。

“内幕交易案件本身取证很难,而我国的内幕交易执法还缺少执着的精神,很难再有新证据证实李启红和林永安是否了解更多。”前述律师说。据了解,本案于3月18日完成起诉书,4月初即开庭，涉及10名被告,庭审两天。

而本案公诉人在法庭上发表总结意见亦指出，本案出庭受审的10名被告人有3对夫妻,案件呈现出“内外勾结”的现象值得深思。

不过，中山当地的知情人士对本报说,“案件速战速决是出于其他考虑,为了避免中山官场地震”。该人士称“李启红家族在中山从事多个房地产项目，没被调查；她本人刑侦期间供出47名处级以上干部,最终仅有两名干部因行贿曝光。”该人士说。

大央行雏形

上接17版

实际上不仅是深圳的金融机构，本报了解到,最近几个月以来已经有不少地方金融机构收到央行的函件,要求报送信贷投放行业以及额度的数据。

还有不少人民银行地方分支机构据此对当地存款类金融机构打分,并进行综合排名。

深圳一家基金公司人士告诉本报，从去年底开始，央行对于地方金融机构的关注度明显提升了几个层次，正在逐步建立对整个辖区内金融体系运转的监控网络。

“尽管包括银行、证券、保险和基金公司的监管权分属银、证、保三会,但是由于央行担负着货币政策、金融稳定以及反洗钱等诸多职能,因此,一旦金融机构出现区域性风险事件,央行和具体监管机构都会第一时间得到消息，并采取动作。”这位基金公司人士说。

央行对于金融系统风险的监控并不仅仅是这一个层次。

本报了解到,对于“大而不能倒”、“金融控股公司”等可能造成系统性风险的金融企业监管问题,央行内部已经多有讨论。

2010年12月15日,周小川在北京大学的演讲中曾指出,“大而不能倒”的金融机构就是所谓系统重要性金融机构(Systemically Important Financial Institutions)。对SIFIs的审慎性要求应更高、更强,这是因为一旦这类机构出现倒闭清盘,可能牵涉到很多机构。

“对系统性重要性机构,监管就应该更严一些,审慎性标准要提得更高一点,如果出了问题处理也应该更坚决一些。”周小川说。

而一位业内人士则指出，对于系统重要性金融机构的认定实际上还牵扯到诸多监管问题,例如除了银行之外,证券、保险、基金、信托、金融租赁等金融机构如何认定系统重要性的问题,以及监管权如何划分的问题。

他说:“如果一个金融企业被认定为具有系统重要性的，那么央行出于金融稳定的考虑是应该有一定的监管权力的，但这个权力大小很难界定。”

除此以外，对于金融控股集团以及综合经营试点的监管问题也提到议事日程上了。

知情人士告诉本报，由于过去5年以来,诸多商业银行、保险公司跨业投资和交叉经营步伐加快,很多央企集团也纷纷涉水金融业,央行正在酝酿出台相关金融控股公司管理办法,该办法将明确金融控股公司的定义和范围,为金融企业进行综合经营提供操作模式和监管框架。

就在3月11日,中国人民银行金融稳定局局长宣昌能撰文指出，针对部分金融机构跨业投资存在一定盲目性、各行业综合经营发展不均衡、监管真空等问题,要从宏观整体的角度采取审慎稳妥推进策略,加强金融监管协调,实现部门间信息共享,完善金融控股公司监管规则,明确监管主体,弥补监管真空,形成监管合力,推动我国金融业综合经营健康发展。

国盛证券研究所所长周明剑指出，某种程度上,中国央行正在变得更“大”。就像金融危机之后的美联储一样，对金融行业务力承担更加复杂的监控职能。

综合监管问题

央行变得更大和金融危机之后国内复杂的经济金融环境密不可分。

实际上,随着国内宏观经济复苏,股票、债券等直接融资工具日益发展，大型金融集团不断扩张,以及金融综合试点的展开,传统的分业监管格局已经无法适应日益复杂的金融生态。

近年来，在职能交叉产生的监管空白问题之外，一行三会多年来一直努力试图建立一个有效的监管协调机制，但是在执行层面上暴露出种种问题和困境。

早在2003年银监会成立之初,一行三会就设立了“监管联席会议制度”,不过由于缺乏协调机制，监管联席会议并没有发挥出当时预想的效用。

2007年第三次全国金融工作会议召开前,金融界也曾经设想在“三会”之上设立“金融监管协调委员会”,但也未成型。

2008年,曾希望由人民银行牵头组织建立金融监管协调机制、督促金融监管机构之间合作以及对新形势下的金融机构的综合经营和业务创新进行监管的职能。但是这套协调机制,并没有得到其他金融监管机构普遍的认同。

2010年中,在银监会、证监会、保监会之上设立更高级别的金融监管委员会的设想被提出。根据消息人士透露,当时希望以国务院下属常设机构方式设立的金融监管协调委员会,下设三个专业委员会,即保留现有的证监会、银监会、保监会。金监委的会长或将由主管金融工作的国务院领导担任，而副会长则可能来自三个专业委员会。不过,由于诸多原因,这一设想再次未能实施。

周明剑认为,尽管一直未能成型,但随着国内金融业的快速发展，包括“综合监管综合经营、大到不能倒的银行怎样监管、反周期监管、提高金融安全网、国际监管架构、系统性风险监管”等诸多问题已经摆上台前。

一位商业银行人士认为,目前情况来看,由央行牵头协调解决这些监管问题是比较可行的。

“实际上,近半年以来在对抗通货膨胀中货币政策运用的坚决姿态和灵活操作已经给央行带来了众多金融机构的密切关注，也赢得了金融市场的赞誉和支持。这对于下一步央行对金融行业进行更深层次的协调监控改革减少了阻力。”他说。

如何衡量管理人？55 基金跑输业绩比较基准

本报记者 赵娟 北京报道

> 业绩比较基准被认为是基金风格的量化指标，被寄希望以此稳定基金风格并引导投资者对业绩进行合理的评判

国外评价公募基金业绩最重要的指标——业绩比较基准，在国内，却鲜被关注。

2011 年初至今，由于投资风格飘移，公募基金大面积跑输业绩比较基准。而这一现象，并非当下独有。

本报针对股票投资方向基金进行统计发现，每一年，都有不同比例的基金跑输当年的业绩比较基准，而根据 2010 年年报的信息，共有博时价值增长等 55 只基金自成立以来净值增长率(考虑分红)跑输基准。

长期以来，业绩比较基准被国内的基金公司和市场漠视似乎已成常态。

长期跑不赢基准

今年一季度，股票投资方向基金收益与其业绩比较基准相比，几乎全军覆没。

Wind 数据统计，今年年初至 4 月 7 日，不包括今年新成立基金，在 383 只股票投资方向基金中，共有 355 只基金的复权净值增长率(考虑分红)没有跑赢业绩比较基准，这一比例高达 92%。如果包括债券基金、指数基金，所有基金中则有 555 只基金未跑赢基准。

事实上，这一现象长期被行业内所忽视。每一年，甚至连续 2 年、3 年，都有许多基金跑输业绩比较基准。

2010 年有 37 只股票投资方向基金的复权净值增长率跑输业绩比较基准，占比 11.4%；2009 年这一数字是 134 只，占比 51.9%；2008 年和 2007 年则分别为 75 只、36.6%和 37 只、24%。

其原因，2007 年牛市来得太突然，基金仓位没跟上；2008 年系统性风险谁也跑不了；2009 年盯了一年外盘的基金经理们没看懂国内为啥单边上涨了；2010 年震荡市，总算跟住了不上不下的大盘。可以看出，无论牛市、熊市都有一部分基金难以跑赢业绩比较基准。

长期来看，截至 2010 年年底，有多达 55 只股票投资方向基金长期跑输业绩比较基准收益率。其中，博时价值增长、博时价值增长 2 号、天治核心成长、万家和谐增长、中欧新趋势、长城双动力、大摩基础行业、华富成长、诺德主题、广发小盘，自成立以来，份额净值增长率(年报数据已考虑分红)与业绩比较基准之差超过–20%。

博时价值增长、博时价值增长 2 号成立以来跑输业绩比较基准达到–145.11%和–85.36%。博时价值增长曾独创以“价值增长线”作为业绩比较基准，约定单位资产净值跌破价值增长线水平期间暂停计提管理费，2008 年 9 月，博时将上述基金业绩比较基准更换为 70%×沪深 300 指数收益率+30%×中国债券总指数收益率，管理费收取与否仍参考价值增长线。

博时基金的解释是，该基金成立以来业绩比较基准增长率包含了 2008 年 8 月前的价值增长线收益率和新基准收益率，一方面，2008 年前价值增长线收益率较高，另一方面，2008 年后整体市场的风格不在价值投资上也导致基金自身业绩不佳。

但是，在之前的 2006 年、2007 年博时价值增长也曾大幅跑赢业绩比较基准，而 2008 年，即使更换了基准，该基金之后的累积净值收益率依然落后于基准。

总体看来，华夏大盘精选、华夏回报、兴全趋势、易方达策略成长、国泰金鹰增长是成立以来相对业绩比较基准最为赚钱的基金，华夏大盘精选超越业绩比较基准达 1220.77%。

风格飘移导致

纵观过去三年，每年年初，基金都会明显跑偏业绩比较基准。

2010 年 1 季度，共有 142 只股票投资方向基金跑输业绩比较基准，占比 43.8%，2009 年 1 季度这些数字则为 193 只和 74.8%；它们均超过了上述年份的全年数据。今年一季度这一现象最为突出。

许多行业人士认为，正是投资风格飘移导致基金会在最近几年年初明显落后于业绩比较基准。

早在 2002 年，证监会就要求基金在发行时公布其业绩比较基准，业绩比较基准被认为是基金风格的量化指标，被寄希望以此稳定基金风格并引导投资者对基金业绩进行合理的评判。

但北京一家基金公司一位产品设计人士称，长期以来，公募基金的业绩比较基准并没有起到这个作用，在跟踪基准和战胜基准两项中，绝大多数基金公司在内部考核时仅会参考战胜基准，更不要提跟踪基准了。

记者了解到，有少数公司会对基金投资风格的偏移度进行监控，会有诸如行业权重分配不能偏离基准指数中行情权重的一定比例。

目前，几乎一半的股票投资方向基金都在使用不同比例沪深 300 指数作为权益类投资的业绩比较基准。从 2010 年年报的基金行业配置和沪深 300 行业权重对比看，两者偏离明显。

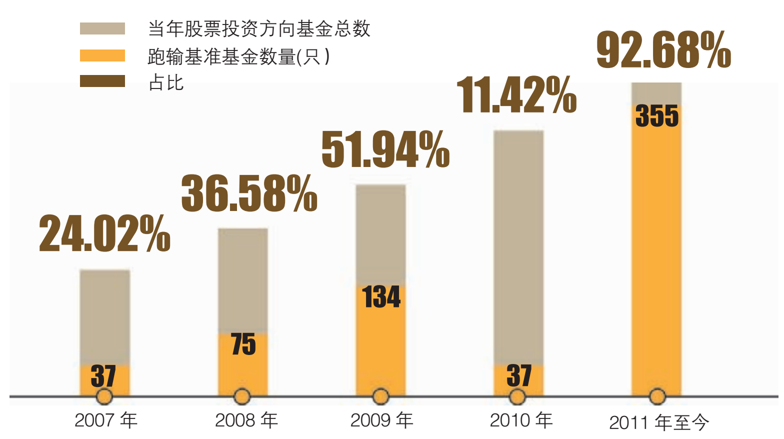
沪深 300 指数中，金融、能源是占比权重最大的两个行业，分别为 34.7%和 25.4%，医疗保健行业占比仅 2.3%。但 2010 年，基金投资金融业占股票市值比仅 12.44%，投资医疗、生物制品则达到 8.64%。沪深 300 能源行业中采掘业占比最高，但基金投资采掘业仅 6.73%。

好买基金的研究数据显示，2010 年底股票投资类基金配置中证 500 成分股平均超过 52%，中证 500 正是剔除了沪深 300 样本股的、反映中小市值公司的指数，这更是严重偏离了以沪深 300 这一主要基准。

基准还是鸡肋

对于每只基金招募说明书或者定期报告中都会提及的业绩比较基准，银河证券基金研究总监王群航坦言，他已经不怎么愿意看了，不仅是因为现在不流行考核这一指标，还因为“许多基准没有任何参考意义，定得很乱”，设得科学与否也是个问题。

历年股票投资方向基金跑输业绩比较基准情况



数据来源：Wind 经济观察报 / 制图

国内的基金业绩比较基准通常为复合指数型，即选取代表权益类投资和固定收益投资的一两个特定的指数，按照一定的权重比例计算得到一个绝对的数值，随市场变动而变动。在制定业绩比较基准时，业内常用的做法是：参考同类产品。

一半以上股票投资方向基金选择的是沪深 300 指数，部分定位于投资中小盘的基金选择中证 500、中证 700、天相小盘指数，仅少数基金使用行业或成长、价值等风格指数作为业绩比较基准。

最近两年成立的新基金中，无论是主题基金还是量化投资基金，无论是名叫“升级主题”还是“新经济”或“行业成长”，最终的业绩比较基准都是沪深 300 指数。

这能看出，“虽然标明强调风格定位，但事实上许多基金的目标就是跑赢市场，市场的风格变了，他们的投资风格也就跟着变了”。上述产品设计人士称，“主题基金找不到主题性的指数做基准，而选相对宽泛的沪深 300，出现偏离很正常。”

以混合型基金长城安心回报为例，其股票仓位限制在 10%–85%，最近五年每年末的股票仓位均未低于 60%，但业绩比较基准为 1 年期定期存款的 2 倍。如此谨慎的比较基准，该基金依然在 2008 年大幅跑输，当年前三个季度末，股票仓位都在 75%–81%的高区间，该基金是从 2008 年初至今，跑输业绩比较基准最多的基金，幅度达 53.9%。

上海一家基金公司高层认为，基金经理之间是同类产品的 PK，这反映了一种投资气氛；更深层的原因是，许多公司内部的考核机制中并不重视参照业绩比较基准，仅重视相对排名。

此外，王群航认为，这也与目前市场缺乏客观的全市场指数以及各类风格指数有关。

不过，“无论是何原因，无论相对业绩排名如何，在自己设立的跑道里赛跑都跑输的基金，都不能算好基金。”北京一位基金投资人说。

细分电子商务 风投力捧奢侈品线上平台

本报记者 胡中彬 北京报道

让珂兰钻石郭峰担心的事情终于发生了，钻石变成了疯狂的“石头”，最近全球的钻石原材料价格已经出现了大幅度的上涨，他印象中自春节以来全球钻石毛坯的涨幅达到了 15%–20%，而且原材料价格上涨的态势似乎还未得到抑制。

国内越来越多和珂兰钻石一样的钻石电子商务企业正发展得如火如荼，除了将一直被认为是奢侈品的钻石变成了高端人士的平价消费品，带动了市场的需求，而在风投资金慷慨支持下，财力雄厚者正大手笔买入这些钻石原材料，这无疑带动了钻石原材料价格的上涨。

疯狂的“石头”

本报获悉，钻石类电子商务平台珂兰钻石和另一家公司运营结婚钻戒网的公司彼岸钻石近期都相继获得了新一轮的风险投资。

珂兰钻石郭峰称尚未有最新消息可以透露，称尚未最终敲定该融资。但据记者了解，该公司此次融资金额会在 4 亿元左右；而彼岸钻石获得的融资额也达到了数千万美元。

这些卖“石头”的公司在最近已经连连从风投手中拿回了大笔的资金，郭峰说，这个行业已经进入了很多公司，资本已经彻底将这个细分的领域扫了一圈。

3 月底，钻石小鸟联合创始人徐磊也高兴地对外界披露了新的融资进展，钻石小鸟获得了 5000 万美元的投资，这也是该公司获得的第三轮风险投资，与前两轮不尽相同的是，本次融资的投资方方源资本和联创策源都是以 PE 的角色进入，这也透露出了钻石小鸟离上市已经不远了。

此前，在 2007 年 5 月钻石小鸟获得了今日资本的第一轮 500 万美元投资；2008 年 10 月，钻石小鸟又获得由今日资本和联创策源投资的约 1000 万美元的第二轮融资。

尽管钻石类电子商务平台的商业模式也并不复杂，可复制性较强，但激励着中国的创业者和国内外投资人纷纷涉足于此的是一家名为蓝色尼罗河(Bluenile.com)的美国公司；它只用六年时间就在纳斯达克实现了上市，现在它每年销售额达到 3 亿美元，销售额已超过卡地亚和蒂凡尼、宝格丽等百年品牌，影响也大大超过许多传统珠宝商。

蓝色尼罗河的经典案例吸引了众多创业者，国内的钻石小鸟、九钻网等公司都毫不掩饰其对蓝色尼罗河的向往，风险投资人更是看到了一个新的投资机会，也常常成为投资人嘴里时常大加赞赏的案例。另一方面因钻石资源不可再生，目前全球钻石产量正不断下降，如果再无新矿发现，40 年后全球已有钻矿都将枯竭。由于需大于供，近 100 年来，优质的钻石价格以每年 10%的速度稳步增长，几乎没有下跌过。

事实上，除了珠宝类电子商务公司获得资本青睐外，这把电子商务的火也烧到了众多奢侈品身上，以做奢侈品电子商务为主要定位的数家公司近期也拿到了风投的资金。

会员制奢侈品网站佳品网 CEO 杨培锋不久前也对外透露称该公司完成了第三轮数千万美元的融资，金沙江创投领投，泰山天使创业基金、松禾资本及香港某财团共同参与该轮投资。紧接着，时尚购物网站走秀网几天前宣布，其已完成新一轮 2000 万美元的融资，凯鹏华盈为该轮融资的投资方。

数据显示，到 2010 年 12 月，中国奢侈品消费总额增至 107 亿美元，全球占有率 29%，成为增长最快的奢侈品消费国。预计未来 5 年，中国奢侈品消费市场将会达到 146 亿美元，居全球首位。

“奢侈到大众”的投资机会

“当钻石珠宝从奢侈走向大众时，也就意味着其背后庞大的市场增长空间。显然，市场隐现的利润机会，让投资人垂涎不已。”彼岸钻石一位人士称，追逐该公司的风投不计其数，“大家都看好这一领域，但还是好项目少，一个垂直的领域也不可能出现无数家公司并存的局面。”

深圳一位 VC 人士称，曾经许多人印象中钻石珠宝都是奢侈品的范畴，价格高昂，但实际上，随着电子商务平台的切入，将很大程度上改观钻石珠宝是大众难以企及的印象，反而会培养大量的普通消费者成为这一消费品类的购买者。

一位国内上市的传统珠宝公司人士称，钻石贸易自古以来长盛不衰的一个重要原因，除了其珍贵的品质以外，高额利润更是让所有珠宝商难以抗拒的诱惑。而由于钻石原料的特殊性，使得一颗钻石从开采出山，到戴在新娘的无名指上，价格往往要增加数倍。其间，转手次数至少 5 次，切割商、批发商、中间商、零售商……都从中获得不菲的利润。

通过网络渠道进行销售自然会将人力、店铺等管理成本大幅降低，钻石的暴利水分逐渐被网购这一销售新模式挤干。

“线上业务由于运营成本相对较低，让利的空间相对较大，可以通过低廉的价格吸引目标用户。”上述深圳 VC 人士称。让方源资本和联创策源对钻石小鸟动心不已的一个原因是，钻石小鸟目前年销售额近 5 亿元。

据清科研究中心的一份数据显示，中国珠宝市场的销售增长趋势非常明显，2004–2009 年中国珠宝市场的销售规模呈逐年递增的趋势，截至 2009 年，中国珠宝市场销售规模达 1357.2 亿元人民币，年增长率达 44.6%，且自 2007 年开始，中国珠宝市场的销售规模增长率均保持在 40%以上，增速迅猛。

奢侈品电子商务网站逐渐通过低价的方式改变了人们的看法，培育出了新的消费群体和消费文化，它们安然度过了襁褓期，不过，这些公司面临着不可忽视的一个挑战是，由于逐渐认可了在线销售奢侈品的模式，许多来自传统珠宝零售商上线竞争的威胁已经存在，比如，在珠宝领域中周大福、周生生、潮宏基等传统珠宝零售商也开始试水电子商务领域。

“中国很快就会变成全球最大的钻石消费国，强大的消费能力造成了国际市场原材料价格的上涨，对钻石类 B2C 来说，也是原材料价格上涨的推手和受害者，现在行业的门槛无疑会变得更高，也加剧了行业洗牌的可能性，B2C 企业对资金的需求也会加大。”郭峰称。



银行看上“赌性”?“滚雪球”结构理财产品惊现国内

本报记者 欧阳晓红 北京报道

一款在欧美市场几乎绝迹了的“snowball”理财产品,近期在国内开卖。

杨女士不久前看上了光大银行推出的2011年阳光理财“A+计划”第2期产品。该产品挂钩3只在上海证券交易所上市的A股股票,产品为保本浮动型,期限为1年,预期年收益率0%-8%。

对于杨女士而言,原本想投资股市来分享通胀下的资本市场收益,而上述产品的出现,恰好为她提供了一个既投资股市,又是保本浮动收益类型、可规避资产损失风险的渠道。“看起来还不错啊。”她说。

美国金融注册分析师兰筠晖认为,这类设计复杂的产品如此演绎下去,可能会带来一些纠纷甚至引发官司。

snowball 潜行

这款看似无风险的结构性理财产品,在华尔街投行人士看来却有些不可思议。因为这类被称为“snowball”的结构性理财产品,早被美国监管机构叫停,理由是如此复杂的结构性产品并不适合普通投资者。

中欧国际工商学院金融学与会计学教授赵欣舸博士介绍,“snowball”(滚雪球)结构性理财产品是一种多期、累积收益,但前一期收益影响后期收益的复杂结构衍生品。他分析,虽然阳光理财“A+计划”第2期产品的累积收益的特征并不明显,但基于多期特点,以及也有保底和见顶等要素,仍可以定义为“snowball”。而从产品收益条款、风险提示来看,已较过去的结构性理财产品有所完善。

赵欣舸认为,“理论上,此款产品的好处是保本,投资者的本金不会受影响。在不少中国投资者看来,似乎并无不妥之处;但可能的情况是,如果投资者知道了银行的真实收益后,心理会极不平衡。”

不过,让兰筠晖困惑的是,这类产品虽然10年前在美国就很畅销,但美国的投资者还经常搞不清楚,现在类似的产品卖向中国,投资者又有多少能真正了解它?

一则几年前投资者状告摩根斯坦利的新闻显示,投资者曾因为这类产品状告金融机构。投资者控诉的原因并不在于自己亏了多少钱,而在于根本不清楚银行是怎样赚钱,信息披露不透明——银行赚了很多钱,可自己却赚得很少。极端的例子是银行“吃大餐”,投资者可能连粥都喝不上。

那么,它到底复杂在哪里?这款产品的收益联结标的为3只在上交所上市的股票:中国平安(601318.SH)、中国人寿 (601628 SH)、中国太保(601601 SH)(下称“篮子股票”)。其预期收益起始日为2011年2月28日,按季观察,4个观察期分别是2011年5月27日、8月29日、11月28日,以及2012年2月24日。该产品具备提前终止机制,终止条件为观察期期末篮子股票的股价表现较期初涨幅大于或等于10%。

4个观察期符合终止的条件分别为预期年化收益率5%、6%、7%、8%。如此,该产品预期年化收益率的最佳情况是,若篮子股票在第4个观察期的期末观察日符合终止条件,产品自动终止,则投资人可获得8%的预期年化收益率。

例如,若杨女士购买上述产品金额为10万元,在本金及收益支付日可获得的本金及收益为10.8万元,即10+10×8%×360/360=10.8万元。

最不利情况是,若篮子股票在全部4个观察期的期末观察日均未符合终止条件,则杨女士获得的预期年化收益率为0%,即产品到期时只能拿10万元本金。

据光大银行介绍,此款产品为内嵌金融衍生工具的人民币结构性理财产品,并表示银行将募集的理财资金投资于银行存款,银行以本金为名义本金在国际、国内金融市场进行金融衍生交易,所产生的投资损益和银行存款利息共同构成产品收益。该产品收益计算方法是,到期收益=本金×产品预期年化收益率×产品实际存续期限。

一位金融工程分析师分析,这是一款股票联结票据(ELNs),即普通债券(straight bonds)和股票指数或股票组合的混合。其既是债券,同时又是一个和股票价格相关的产品。但因为有4个观察期,有很多变量,定价模型极其复杂,无法将其简单描述出来。

不过,光大银行相关人员告诉杨女士,产品销售情况不错,此前也卖过几期类似产品,曾有过零收益的时候,但加权平均下来,类似产品的到期收益率为3%左右。

换言之,以目前利息水平看,投资者的获利情况约等于一年期定存利率3%,而定存更能保证利息不受损失。但往往有投资者不这样想,他们总是愿意博得更高的收益。

投资人可获得的最高/低收益率

8%

文中理财产品的篮子股票在前3个观察期期末小于10%,而第4个观察期期末涨幅大于等于10%,则计划终止,投资人可获得最高8%的预期年化收益

0%

文中理财产品的篮子股票在4个观察期期末涨幅均小于10%,则投资人最终只能拿到本金,预期年化收益为0%

极端情况的落差

“可能会让投资者倍感不平衡的是,最极端情况下,银行有可能赚近40%,而投资者却是零。”赵欣舸说,“但投资者的最好收益是8%,即银行要为投资者承担保本的风险,因此也要索取相关权利——赚得更多一些。”

就此,赵欣舸具体分析,假如第一季度,上述篮子股票涨幅为9.9%,没有达到终止条件,进入二个观察期;如果同样是9.9%,再顺次进入第三、第四个观察期,最后均未达到终止条件;如此银行就可能赚到39.6%,而投资者一分钱收益也拿不到。

另外,对银行最好的情况是,前三期观察日,篮子股票涨幅均为9.9%,但最后一期的涨幅无限大,这样银行的收益最为理想,因其只需付给投资者8%的回报率。

但是,“银行将产品卖给投资者时,并不会告知这一点。”赵欣舸说。其实,对银行而言,如果股票涨就稳赚;其风险在于篮子股票下跌,因为银行要兑现保本承诺。

而基于篮子股票均为A股市场融券的标的物,因此银行可以通过融券来对冲下跌风险。此外,这三只股票均有H股,虽说A股与H股不是100%相关,但毕竟是同一家公司,至少有60%的相关率。

“香港对冲工具很多,如权证等,可以对冲风险。可根据历史上A股与H股的相关率,据此等比例调整对冲工具,因此篮子股票下跌风险完全可控。”赵欣舸说。

换言之,银行的风险是相对可控的。

问题在于,对投资者来说,银行承担的风险与收益是否平等?但这是一个永远的秘密。因为这是一款极为复杂的期权结构产品,有不同的期权有不同的参考数据,产品设计者可以做出各种假设,如风险利率、波动率、参与率等均可以进行调整,也因此产品定价变数很大,几乎就是产品定价设计者说了算。

“相信这款产品并非出自国内,其设计出自于境外衍生品公司。”兰筠晖说。他解释,就设计角度而言,如此复杂的定价模型短期内无法创造出来,其是一个系统工程,需要国内银行有相应的基础设施,与之对应的,还要有“零件厂商”,但这些在国内可能还是空白。

是的,“银行总是希望产品越复杂越好,让投资者蒙在鼓里,而现有监管制度还不能具体到‘snowball’是否可以发行这一步,因为银行很容易就可将‘snowball’包装成另外的产品形式。”赵欣舸认为。

不过,如果此类保本产品慢慢成为“气候”,培养出投资者的风险承受能力之后,今后可能就会推出不保本产品。

事实上,已有国内外资银行推出了不保本的结构性理财产品。据近期媒体报道,2007年11月至2008年3月,投资者于女士在渣打银行南京分行新街口支行累计投入180万元买入6只渣打银行QDII理财产品,而到2010年11月产品赎回到账时,已经亏损80万元。就是因为信息不透明,投资者不理解产品条款,未做止损,导致巨亏。

但兰筠晖还是觉得“snowball”不适合国内投资者,如此演绎下去,可能会带来一些纠纷甚至引发官司。某种程度,“snowball”之所以能在亚洲有销路,正是迎合了亚洲人好赌的个性,即投资者赌自己的赚钱概率。而银行在产品发行的那天开始,就对冲掉了自己的风险。

普益财富银行理财研究员方瑞说,也未必如此,有些好“赌”的客户就喜欢此类颇具挑战性的结构性产品。他说,总体上,目前结构性理财产品在全部理财产品中占比较小,收益情况也无定论,取决于挂购产品与地域;但均属于一种看涨性,其收益取决于整体市场环境。“不言而喻,银行设计产品偏向自己,投资者购买时要认清风险。”方瑞说。

套利资金“纠结”攀钢钒钛

上接21版

该人士指出,重组后的攀钢钒钛,将是A股第一家具备纯正铁矿石概念的公司,有望成为“中国的必和必拓”,目前13元多的股价并不能反映其实际价值。该股之所以在目前的价位盘旋良久,是因为不少套利资金需要套现,使股价承受巨大抛压。但等到4月29日后,剩下的都是坚定持有者,而且部分不能投资ST股票的资金也可以入场,届时攀钢钒钛或将迎来主升浪。

一家已经减持了攀钢钒钛的信托公司高层则告诉本报,2009年,该公司是在9.6元/股附近买入的攀钢钒钛,今年在12元/股附近进行了减持,获利25%左右,“客户对这一收益率感到很满意,因为当初预计年化综合回报率仅为4.5%左右”。

他表示:“我们也曾探讨过是否应该再等等看,但因信托计划是4月底到期,到时候如果其他信托争相套现,股价很可能被砸下来,所以还不如先走一步,毕竟还是求稳第一。”

国信证券研究员郑东认为,拥有现金选择权的信托公司非常注重资金的安全性,选择放弃显示了对攀钢钒钛重组成功的信心,也显示了对攀钢钒钛重组成功之后长远价值的信心。

据悉,本次重组完成后,攀钢钒钛将坐拥矿产、钒钛两大主业,盈利能力也将大幅增长。公司预计本次交易的存续资产2010年和2011年可实现的归属于母公司股东净利润分别为8.0亿元和10.2亿元。目前,本次重组已获澳方有条件批准。

长江证券对该股的最新研究报告称,若审批一切顺利,预计2011、2012年新公司EPS分别为0.39元、0.85元,维持“推荐”评级;兴业证券预计该股目标价为18元,维持“强烈推荐”评级;中信证券则提出了更为乐观的20元目标价。

第三届
中国传媒产业高峰论坛
The 3rd Annual
China Media Industry Forum

传媒业新机遇:拥抱变革 融合发展

制度变革,技术进步,资本给力!中国传媒业面临着60年未有之变局。这场自上而下、自下而上的传媒业变革,旨在全面提升中国传媒产业的竞争力,提升中国在国际社会的“话语权”,进而作为“软实力”建设的重要组成部分,成为推进中国社会进步的重要力量。变革之下传媒产业的新机遇有哪些,在哪里?可预见的未来媒体产业格局将有哪些重大变化?传统媒体与新媒体能否融合,如何融合?资本与传媒业的关系将有哪些新的改变?这些问题需要传媒业、传媒人、利益相关者去思考、回答和行动。在这样一个特别的时刻,中欧国际工商学院和中欧传媒业同学会联合发起“2011第三届中国传媒产业高峰论坛”,以“传媒业新机遇:拥抱变革 融合发展”为主题,期待行业领导、媒体同行、专家学者与投资机构一道坦诚交流、分享智慧——为大势把脉,替行动支招!

部分拟邀演讲嘉宾(按姓氏字母排序)

Baker, William.F	WNET.ORG 荣退总裁
黄丽陆	《中国企业家》杂志总编辑、中欧传媒业同学会会长
黄升民	中国传媒大学广告学院院长、教授、博士生导师
Graham, Davis	《经济学人》中国和日本区董事总经理
季卫东	摩根士丹利公司执行董事
刘长乐	凤凰卫视董事局主席
刘坚	《经济观察报》社社长兼总编辑
刘洲伟	二十一世纪传媒股份有限公司执行总裁
Nueno, Pedro	中欧国际工商学院院长、成为基金创业学教席教授
秦朔	《第一财经日报》总编辑
王斌	中信出版公司总经理
汪文斌	中央电视台网络传播中心主任、中国国际电视总公司副总裁、央视国际网络有限公司总经理
张朝阳	搜狐公司董事局主席兼首席执行官
张力奋	英国《金融时报》副总编辑,FT中文网总编辑
朱晓明	中欧国际工商学院执行院长、管理学教授

时间: 2011年4月17日(星期日)
地点: 北京市海淀区东北旺西路8号中关村软件园20号楼中欧国际工商学院
网址: www.ceibs.edu/mediaforum
电话: +86-10-82966684 传真: +86-10-82966789
电子邮箱: mediaforum@ceibs.edu

论坛主办: CEIBS China Europe International Business School 中欧国际工商学院
论坛协办: 中欧传媒业同学会 CEIBS Media Industry Schoolmate Association

特别支持 特别鸣谢 战略媒体伙伴 媒体伙伴



百度腾讯“反动”

本报记者 杨阳 北京报道

4 月 7 日,百度(纳斯达克股票代码:BIDU)股价报收于 139.1 美元,市值达到 483.4 亿美元。自从 3 月 24 日以 460.72 亿美元的市值首次超越长期居于中国互联网业龙头地位的腾讯控股(00700.HK),跃居中国互联网市值最大企业后,百度进一步坐稳了头把交椅。

尽管 2010 年的收入和利润均落后于腾讯,但现在的百度拥有着中国概念股中最高的股价、最大的市值、最活跃的成交量、最大的股价涨幅以及看上去最诱人的回报率。

不过,这并不意味着百度的繁荣能长期持续,也不意味着腾讯在未来没有机会赶超。除了遭受诟病的竞价排名模式面临着挑战之外,试图构建“网站局域网”的百度正在越来越走向封闭,而打造“产品局域网”的腾讯则越来越开放。

封闭还是开放,这或许是下一个转折的基点。


李彦宏

现在的百度拥有着
中国概念股中最高的股价、最大的市值、
最活跃的成交量、
最大的股价涨幅
以及看上去最诱人的回报率。
不过,这并不意味着百度的
繁荣能长期持续,
也不意味着腾讯在未来
没有机会赶超


马化腾

B 百度“圈企业(B)”
构建“网站局域网”,
将流量倒给旗下网站,走向封闭

C 腾讯“圈用户(C)”
构建“产品局域网”,
推出社区开放平台,走向开放

经济观察报/制图

此消彼长

中国互联网市值的第一把交椅易主是在 3 月 24 日。当天,百度收报 132.58 美元,市值 460.72 亿美元,超过腾讯的 445 亿美元。同一天,百度的市盈率为 82.6 倍,腾讯为 36.17 倍。

如果不是去年 5 月百度执行 10:1 拆股计划,其股价预期将超过 1100 美元。百度的创始人、董事长兼 CEO 李彦宏在 3 月 10 日出炉的福布斯全球富豪排行榜中被列为内地首富。

导致百度股价蹿升的直接原因是投资人的口味变了?

百度的“入口优势”是五季咨询合伙人洪波和浪淘金 CEO 周杰一致给出的理由。在他们看来,搜索已经成了人们上网的入口,这一优势在 Google 身上已经得到了体现。

周杰指出,Google 退出中国后百度取得了绝对的搜索广告定价权,加上从去年年底就开始的广告提价,使得百度的业绩有明显的攀升。海外投资人认为百度享有中国人口红利,该优势尚未完全释放。

财报数据显示,百度在上市五年后仍然保持着高速增长:百度 2010 年全年营业收入为 79.15 亿元人民币,比 2009 年增长 78.0%,2010 年全年净利润约为 35.25 亿元人民币,比 2009 年增长 137.4%。

尽管腾讯 2010 年的总收入 196.460 亿元人民币,比去年同期增长了 57.9%,但投资人看到的是腾讯净利润 80.5 亿元,同比增长 56.2%,增速创三年来最低,不及预期,且单季营收同比增速也连续四个季度下滑。

腾讯 2010 年年报显示,“QQ 空间”活跃账户数为 4.920 亿,比上一季度仅增长 2.2%,且腾讯最重要的收入来源 “互联网增值服务”付费注册账户数为 6570 万,比上一季度下降了 2.4%。

在腾讯 2010 年总收入中,互联网增值服务收入为 154.823 亿元,移动及电信增值服务收入为 27.159 亿元,二者相加占总收入的 92.63%。这两部分用户数的下降将会进一步影响腾讯未来的收入。这引起了腾讯股价的波动。3 月 17 日腾讯股价下挫 10.89%,收报 193.20 港元。

在百度、腾讯业绩和股价的背后,是商业模式上的差别。

一种观点认为,从整体上看百度与苹果模式对应,均为试图介于技术公司和内容公司的整合平台。苹果的模式通过苹果商店,应用开发商收费,使用者付费。百度和谷歌一样,通过免费整合技术和内容。这是一个更加宏大的商业模式。

而腾讯则是通过微支付、通过通讯端来整合人群,试图通过自身全方位的服务来实现自身的价值——即“所有价值都由我自己来创造”。

两个局域网

自从“框计算”概念推出以来,百度正在被业界认为构建一个自己的“百度局域网”,为用户提供答案的公司似乎都与百度有着或多或少的资本或利益纠葛。

百度一直通过参股控股的方式渗透到互联网各个垂直领域的内容上——收购下载网站“天空软件园”,引入风投成立视频网站奇艺网,电子商务上押宝“乐酷天”,收购房地产网站安居客,参股地方门户网站等。用户只要用上搜索,就可能离不开百度的“势力”范围。

百度将流量倒给旗下网站,在百度系内部形成正向作用并可能通过这些“百度系”网站在资本市场上市二次获利。奇艺百度商业分析部总监顾铭表示,目前百度用户占中国网民 95%以上份额,奇艺则拥有国内 90%以上可流通影视剧版权以及 1.48 亿的月度用户覆盖。反之,百度数据研究中心的“百度奇艺影视指数”正对百度奇艺的网络广告起推动指导作用。

与百度的“网站局域网”相比,腾讯的“一站式生活平台”则被业界看成是一个“产品局域网”,腾讯试图通过 IM 终端上的所有产品图标入口使用户也不离开自己,再靠个人用户“C”通过微支付汇聚主要收入。

> 百度局域网在短时间内把“能挣的钱都挣到自己兜里”了,但是从长远看,百度在资源、流量上倾向于“百度系”公司的做法在长时间里将损害整个行业,而最终也将损伤用户体验

腾讯庞大的业务体系错综复杂,内部利益交叉横纵。腾讯内部一位不愿透露姓名的员工透露,至少目前看来以马化腾的个性很难去分拆公司的业务单独上市——尽管这可能对各业务线都有正向激励作用。而李彦宏对 Piper Jaffray 分析师基尼·蒙斯特(Gene Munster)则明确表示,被百度控股的奇艺有可能独立上市。

概况来说,百度“圈企业”——B,而腾讯“圈”的是用户——C。换句话说,百度像是批发商,而腾讯则是零售商。当然,他们卖的是不同的产品。

i 美股分析师胡龙飞认为,对于以微支付为主要获利渠道的腾讯来讲,经历了若干年的高增长之后,其付费用户增长放缓是其增长乏力的主要原因,这也与互联网网民总数增长放缓有关。

相对来讲,百度在中小企业市场卖竞价排名的广告模式简单而且市场空间又大。根据百度财报公布的数据,百度 2010 年活跃网络营销客户数量超过 41.2 万家,比 2009 年增长 30.0%。而中国中小企业的数量几年前的统计就已经超过了 3000 万——市场想象的空间显然更大。

此外,百度 2010 年来自每家网络营销客户的平均营收约为人民币 1.92 万元(约合 2909 美元),也比 2009 年增长了 37.1%。而腾讯的客户“微支付”付费项目主要是互联网增值服务和游戏——前者的基础是每月 10 元,后者游戏的市场在 2010 年里正在经历全行业的增长瓶颈,且游戏运营主要看某一款游戏本身,无论自己研发还是代理均属于高投入、高风险才有高回报“机会”的行业。

当然,腾讯也有“B”的业务,例如腾讯网。尽管其流量早已超过新浪等一众门户,但从价值回报上看,对腾讯来讲显然不是回报最高。

不同的商业模式、不同的付费客户群体、不同的增长空间,使腾讯和百度这两家公司于 2011 年的初春在中国概念股的榜单上易位而居。但也许这恰恰将成为下一个转折的起点:构建网站局域网的百度正在越来越走向封闭,而“产品局域网”腾讯则越来越开放。

封闭与开放

五季咨询合伙人洪波认为,百度不能永远维持这样高的市值。

尽管百度也有自己的开放平台,但该公司越来越走向封闭的商业模式并不如腾讯的开放那样能够让公司长久繁荣。

由于百度竞价排名关键字广告价格的上涨,很多客户正在流失。一位接近百度渠道的知情者透露,百度关键字的价格经过普涨之后已经太高,导致了厂商不满性价比的下降而减少投放或者选择放弃,众所周知的就是电子商务的激烈反应,如敦煌网、当当网。此外还有游戏厂商的悄然离去。该知情者称,百度的客户续约率仅为个位数字,因此百度就要靠不断地扩大新广告客户来补充“血液”。

i 美股分析师胡龙飞认为,百度网络营销营收的大幅度增长,主要得益于活跃网络营销客户数量和每位客户营收的增加。百度网络营销收入取决于两大因素——活跃网络营销客户和平均客户营收,这两项数据的好坏与否直接影响到其营收增长状况。尽管百度财报中显示的数字并不难看:2010 年百度的网络营销营收为人民币 79.13 亿元,约合 11.99 亿美元,比 2009 年增长 78.0%,但百度的 TAC(流量获取成本)一直在下降。

此外,百度局域网在短时间内把“能挣的钱都挣到自己兜里”了,但是从长远看,百度在资源、流量上倾向于“百度系”公司的做法在长时间里将损害整个行业,而最终也将损伤用户体验。

背靠百度也未必能成功。

一直坚持上传分享模式的 56 网副总裁李浩并不看好国内视频领域的 HULU 模式。在李浩看来,众多视频网站已经加入了目前的版权混战,甚至把战火烧到了电视台。尽管有流量做支撑,正版影视版权的上涨已经让单纯以影视剧为内容的视频网站成本居高不下,广告根本无法覆盖成本。加上版权分销行业短期内很难建立起合理的价格机制和监管体系,导致影视剧的版权价格不断走高,已经难以长期持续下去。

但李浩也表示,视频网站的广告价格仍被极大低估,视频广告的价格目前仍处于一个低估的区间,一线视频网站的广告千人成本大概只有一线电视台的 1/4。相信随着视频广告盘子的不断扩大,这个估值中枢也会不断地上调。

反观腾讯,在洪波看来,腾讯正在做出巨大的改变,其开放平台在短期内可能需要腾讯投入大量成本——例如 50 亿共赢基金来打造,可能会影响短期利益。但从长期来讲,一旦开放策略开始显现优势则将为腾讯带来又一次爆发,毕竟腾讯手里掌握着中国网民最多的用户。

作为腾讯战略转型的重要举措之一,腾讯自去年推出社区开放平台以来,除了高额分成,在流量、品牌塑造、海量高黏度用户、乃至自身价值实现上,由合作带来的综合效应正在被不断挖掘和释放。

北京昆仑万维科技有限公司透露,在加入腾讯社区开放平台后,该公司运营的多款游戏月分成总额已经突破了 800 万元。



航空

国航盈利虚实

本报记者 刘伟勋 北京报道

凭借“人努力,天帮忙”,中国国际航空股份有限公司(601111.SH,00753.HK,下称“国航”)2010年创下了122.08亿元的净利润纪录,这一数字超过了另外两大国有航空公司南方航空(600029.SH)、东方航空(600115.SH)的净利润之和,使其成为全球航空公司的盈利冠军。

不过,这并不意味着国航的航空运输主业盈利能力远超国内外同行。在国航的利润构成中,如果扣除投资收益、汇兑收益和金融工具公允价值变动损益,则其来自航空运输业务的利润只占利润总额的一半左右。

> 真正将国航的经济效益与南航、东航拉开差距的,并不是客货运输业务,而是来自于投资、燃油套保、汇率变动等非主营业务的收益

此外,尽管国航高层认为公司业绩目前仍未见顶,但业界预期,受需求放缓、油价高企、高铁分流等因素拖累,今后一段时间国航的业绩增幅将有所回落。

虚实

在三大国有航空公司日前相继公布的2010年年报中,国航的经营业绩最为抢眼。尽管其净利润增幅在三大航中最低,但绝对值却远高于南航和东航。

2010年,国航实现净利润122.08亿元,同比增长142.73%。南航和东航的净利润分别为58.05亿元和53.8亿元,各自激增1423.62%和656.01%,这两家航空公司的净利润之和111.85亿元,略低于国航。

国航董事长孔栋用“人努力,天帮忙”来分析2010年民航业高盈利的成因。他表示,去年全球(航空业)最亮丽的增长点在中国,中国航空公司将占全球航空业利润的一半。除了市场需求爆发外,还有特殊原因,就是上海世博会效应的拉动。

2010年中国民航业总体上供不应求,航空公司的运力增长明显滞后于需求增幅,这一大势直接推动了航空公司客座率、飞机利用率、票价等效益指标高开高走。加之总部位于北京的国航拥有得天独厚的市场和政策优势,在需求劲增的2010年成为民航业最主要的受益者之一。

从客运数据来看,国航2010年旅客周转量增长17.5%,但衡量运力供给的可用座公里仅增长12.5%,低于需求增幅。受此拉动,国航2010年客座率达到80.3%,同比提高3.4个百分点,而业界通常认为,正常情况下航空公司客座率超过70%即可实现盈利。在票价方面,国航去年票价水平总体提升了12.3%,客公里收入为0.67元,同比增长13.56%。

三大航空公司2010年业绩对比

	国航	南航	东航
营业收入(亿元)	809.63	777.88	749.58
净利润(亿元)	122.08	58.05	53.8
汇兑收益(亿元)	18.91	17.25	10.75
客公里收益(元)	0.67	0.63	0.64

经济观察报/制图

货运业务也呈现相似的态势。国航2010年可用货运吨公里增长15.2%,低于收入货运吨公司29.59%和货邮运输量21.71%的增幅。其货运收益1.81元/吨公里,同比增长18.3%,载运率60.99%,提高6.78个百分点。

依托容量庞大的北京市场和自身在优质航线、航班时刻获取等方面的优势,国航在客货运输业务上的盈利水平,较之南航和东航一直保持优势。南航、东航2010年客公里收入分别为0.63元和0.64元,略低于国航的0.67元。2010年东航和南航的平均客座率分别是79.2%和77.98%,也略低于国航的80.03%。

不过,真正将国航的经济效益与南航、东航拉开差距的,并不是客货运输业务,而是来自于投资、燃油套保、汇率变动等非主营业务的收益。2011年国航对国泰航空、山东航空等联营公司的投资收益达到35.73亿元,油料衍生合同公允价值变动收益计19.54亿元,兑净收益18.91亿元,这三项合计达到74.18亿元,远远高于南航和东航。

事实上,上述三项推动国航2010年净利润创下历史最高纪录的收益,恰好也是国航2008年巨亏91.49亿元的主要成因。

回落

尽管国航预期未来几年仍有望保持年均10%的业务增长,但该公司的净利润增长将有所放缓,2010年142.73%的净利润增幅很可能是最近几年的峰值。

中金公司日前发布的研究报告认为,近期国际局势不稳给国航的国际航线提出挑战,下半年国航还需面对高铁分流的影响,业绩大幅增长的动力不强。该报告预计国航2011年的经营业绩相比去年将仅出现单位数的提升,很难给市场以惊喜。

展望2011年行业形势时,国航董事长孔栋表示,随着全球经济的复苏,国际市场竞争环境将更为复杂,航油价格的高企及利率、汇率的不确定性将给国航的经营继续带来压力。此外,保障资源的不足,依然是公司发展中亟待解决的难点。

航空业被认为是一个靠“天”吃饭的行业,市场需求就是“天”的最重要因素。在对航空公司而言最为关键的供需关系上,随着需求增长放缓和民航业运力引进加速,2011年行业会趋于供需平衡,甚至可能出现阶段性的供大于求。

在部分业内人士看来,受2010年基数较高,通胀抑制出行需求,日本地震和核辐射使航空公司原本盈利的中日航线陷入萎缩,京沪高铁年中开通将分流部分民航客流等因素的影响,2010年民航业的运输需求增长将有所回落。

而在运力供应上,国内航空公司今年起飞机引进数量大幅增加,仅国航2011年就计划接收36架新机,这将推动国内和国际航线的供需形势从偏紧走向宽松,航空公司间的竞争,尤其是在票价上的竞争将有所加剧,这意味着收益水平将有所下降。

在成本方面,不断走高的油价将给航空公司带来重压。目前,航油成本在国内航空公司成本结构中的占比已超过30%,是占比最高的成本项目。受中东局势和日本地震等因素的影响,今年的油价很可能在波动中上扬,燃油成本在航空公司经营成本中的占比还将提高。在燃油方面,由于国航的国际航线较多,飞机在国外加油的比重高于南航和东航,其对国际油价的波动将更为敏感。

国航副总裁兼财务总监樊澄日前表示,公司目前通过燃油附加费可补偿80%的燃油成本增幅,还会以对冲合约进行航油套期保值。

尽管如此,高油价依然会侵蚀未来国航的一部分利润,而且燃油套期保值业务也将面临越来越严格的政策约束。

制造

乐凯胶片调查:看王亚伟的第二张底牌

本报记者 缪舢 北京报道

乐凯胶片(600135)又掀起一波上涨攻势,从1月25日的11.12元开盘到3月8日收于17.79元,短短26个交易日中有21个上攻,涨幅58.63%,同期上证指数仅涨11.44%。乐凯胶片的涨幅是大盘的5倍。

乐凯胶片在股市疲弱状态下大涨皆因里面有一位在股市呼风唤雨、点股成金的公募基金界“一哥”华夏基金经理王亚伟。

王亚伟管理的华夏大盘早在2007年就开始潜入乐凯胶片前十位流通股名单,当年年报显示持有公司120万股。2008年半年报显示,华夏大盘持股量猛增至1640万股,位居流通股股东排名第一。随后华夏策略于2009年三季度、另外两只华夏基金于2009年四季度大举入驻乐凯胶片。在3年动荡变化的股市里,王亚伟选择了坚守。根据乐凯胶片2010年三季度报告,前十大流通股股东中,华夏系基金重仓持有乐凯胶片股票共3113.67万股。

乐凯胶片或许正面临两项重大的关联选择。一是乐凯集团在央企层面的重组,二是合肥乐凯科技公司的液晶薄膜资产将被注入上市公司。王亚伟3年坚守赌的正是乐凯胶片的重组与资产注入两张底牌。

第一张底牌乐凯集团本身央企层面的重组正在推进中。目前可以明确的是,集团层面的重组不是之前媒体猜测最多的进入国资委“中投二号”的国新公司。市场人士分析,乐凯胶片今年最新的这波飙升行情很可能与集团层面重组取得新的进展有关。

第二张底牌资产注入则有很大想象空间。两年来,乐凯集团公司总经理、乐凯胶片董事长张建恒数次公开表示,“大股东乐凯集团将结合资产自身的经营状况以及整体发展战略,不排除在时机成熟时将部分优质资产注入上市公司。”最新的一次说法在两会上,全国人大代表张建恒表示,“乐凯集团正在做的新兴产业项目,在适当时机不排除注入上市公司乐凯胶片。”

问题是,这位技术员出身、讲话严谨不漏半点口风的乐凯当家人张建恒两年来始终没有明确表示甚至没有暗示过要把合肥乐凯的液晶薄膜资产注入上市公司,存在不确定性。记者了解到,乐凯内部有关人士更希望合肥乐凯的液晶薄膜资产今后单独上市。

> 3月28日,华夏基金披露2010年年报,显示王亚伟在去年4季度开始减仓,但没有放弃,他还在等待

液晶薄膜之王

合肥乐凯是国内唯一一家具备液晶薄膜基材研发与大规模产业化生产能力的本土企业,竞争对手都是清一色“洋面孔”,有日本的东丽、三菱,韩国的SKC、科龙,美国的3M、杜邦。液晶薄膜作为新兴显示材料,一度是中国产业制造的盲区,合肥乐凯填补了这项新兴材料的空白。

目前合肥乐凯拥有一条基材拉膜和一条功能涂层膜两条生产线。2009年9月光学级PET膜正式投产,产品供不应求,当年实现销售收入2亿元。根据乐凯集团的新闻,2010年1至4月合肥乐凯首次实现盈利。这意味着合肥乐凯的投资走过前期的财务亏损阶段,从此开始盈利。

产品市场2009年投产当年开发了韩国、台湾和大陆本土企业的用户,2010年又拿下日本中小尺寸液晶用户的订单,基本上形成一个通吃的市场。

其价格仅次于日本同类产品15%左右,与韩国公司的价格相当。产品毛利率在30%以上,比普通产品的利润率要高。

业内人士称,中国市场上液晶薄膜的需求量有100亿元。与巨大的市场需求相配,乐凯集团加大对合肥乐凯液晶薄膜的投资力度。“十二五”期间,乐凯投资14.16亿元规划建设8个薄膜项目,扩大产能。其中包括一条硬化膜生产线,硬化膜是做触摸屏的材料,2010年证券市场大牛股莱宝高科(002106.SZ)正是因为具备触摸屏的概念而暴涨。

受到合肥乐凯的带头作用,第二家本土液晶薄膜材料商上海凯鑫森功能性薄膜公司于2010年10月投产,凯鑫森的原料基膜可以由合肥乐凯提供,在基膜上涂上其他化学配方和工艺制成不同功能的薄膜,其涂层技术来自韩国。显然,合肥乐凯在涂层功能膜上遭遇到另一家本土企业凯鑫森的挑战。



有趣的是,凯鑫森去年上半年还未正式投产,就有上海一家创投看好它希望投资,但被凯鑫森婉拒,称“目前不需要资金”。

“从公司的规模和产业领域来讲,合肥乐凯液晶的概念更明确,以液晶概念单独上市深耕发展,这一战略定位更为清晰。”一位投资界人士称。

太阳能薄膜是重点

值得注意的是,乐凯胶片的资产正在悄然变化。

3月2日,乐凯胶片公告,“增加投资2051万元扩大太阳能电池薄膜生产能力,项目建成达产后,预计年销售收入9400万元。”市场分析人士认为,由于主业胶片业务的市场需求萎缩,乐凯胶片有可能重点发展太阳能薄膜材料,集团其他太阳能薄膜资产有可能注入,从而将乐凯胶片打造成新能源概念。

乐凯发展太阳能薄膜有先天优势,根据乐凯过去的公告,乐凯成功研制太阳能薄膜,并拥有自主知识产权。但业内人士猜测,乐凯太阳能薄膜大规模产业化还没有解决所有问题,不能说完全成功。如果乐凯在2011年实现大规模产业化,将同样有可能成为第一个率先实现替代进口太阳能含氟薄膜的企业。

市场不等人。过去的两年乐凯太阳能薄膜产业化止步不前。与乐凯同在河北保定、同属央企的天威太阳能薄膜公司2010年销售收入5000万元,2011年计划5亿元。太阳能薄膜电池产能50万兆瓦,规模约排在国内太阳能电池厂商的第三位。与乐凯同在河北的新奥太阳能薄膜电池厂坐落在廊坊,与保定紧挨着,薄膜电池产能比天威大一点,大概在50万到70万兆瓦。

乐凯虽然错失了第一波太阳能薄膜的发展机遇,但新能源特别是薄膜太阳能的市场需求才刚刚开始,乐凯希望赶上第二波大发展的机会。

关于王亚伟持有的乐凯胶片,一个最新的变化是,3月28日华夏基金披露2010年年报,显示王亚伟在去年4季度开始减仓,但没有放弃,他还在等待。

IT

海辉:服务外包业“平衡”抗震

本报记者 沈建缘 北京报道

2011年的春天,对海辉执行董事长孙振耀和在纳斯达克上市不到一年的中国服务外包公司海辉软件来说,都算得上是一个“不平凡的春天”。

4月7日,海辉股价结束三连阴;当日成交量为167万,远超日均量32.61万。当日盘后涨幅2.72%,报20.80美元。此前的一个月,海辉经历的则是一次大跌。

坏账风波

股价俯冲源于2月23日,海辉软件公告称“公司计提了一笔坏账”,将2010年全年每股收益预期下调至0.67–0.68美元。这笔在2010年底,价值350万美元的坏账直接造成公告当天海辉软件股价暴跌19.30%。这是自2010年6月30日IPO以来,海辉软件跌幅最大的一次。

据了解,海辉收入近40%都来自排名前五位的客户们,而坏账出自其中的一位。但为了保护客户利益,海辉并没有公开客户相关信息。基于这些原因,已有多家评级机构都谨慎下调了海辉的目标价。

这对于上市不到一年,正在经历上升期的海辉而言,是一次挑战。

从2005年到2010年,海辉净营收的年复合增长率保持在60%左右。收购天海宏业使海辉从大连搬到了北京;而赴美上市则让海辉获得了在全球服务外包舞台上,与印度服务外包公司同台竞争的机会。

孙振耀为公司制定了“在一个有限的时间内,进入全球外包服务市场前10名”的目标。不过,孙振耀也承认,从各方面看,海辉都还不是这个行业全球最领先的企业。为此,海辉采取的战略被其称之为“双城记”,即在一线城市,例如,在北京,有一个(与客户直接)接触的部门,则同时在二线城市,例如大连和无锡有一个比较完善的交付基地,这样既保证离客户决策者所在的城市最近,又能低成本地提供产品和配套服务。

与多数服务外包企业的发展模式类似,海辉也强调与客户建立“一种长久的关系,基于业务而高于生意的关系”。孙振耀说,“我们要把全球的客户,一家一家地服务好。”GE是海辉的第一家客户,最初海辉只为GE日本的部门服务,现在对GE的服务已经覆盖了日本、欧洲、美国等地。目前,海辉已有21家战略性客户。

此次因客户坏账引起的风波处理上,有接近海辉的人士表示,“目前损失已经得到弥补,问题已经解决,不会给海辉下一步发展带来负面影响。”作为一家纳斯达克上市公司,孙振耀认为,除了持续盈利,海辉赴美上市最大的目的是让海辉不再偏重于某个市场。“只有这样海辉的发展才算是平衡。”他说。因没有只选择特定的业务发展,海辉在日本地震影响下,仍保持业务量不减。

日本避险?

目前,欧美市场是海辉的主要市场,但海辉最早的业务来自日本市场,直到2010年,海辉业务收入的23%仍来自日本。

和很多开展日本外包服务的中国企业一样,海辉在日本地震中也受到了波及。日本地震后,海辉第一时间将部分人员撤回国内,并将原来的业务转换到国内来做。

4月5日下午6点,海辉就日本地震海啸造成的业务影响召开了分析师会议,宣布公司撤离了200多个在日本的员工和他们的家人。除此外,留在东京的员工已经重新开展工作,并预测地震对海辉全年业绩的影响大概小于2%。

孙振耀表示,考虑到日本灾后重建以及把更多的数据库备份放到本土以外地区,“海辉仍会充分关注这个市场,因为中国服务外包公司还可能因此获得新的机会。”

作为日本地震“受损区间”内的企业,海辉还是相对幸运的。服务外包行业另一上市公司海隆软件由于前五大客户中有四家是日本企业,营业收入70%以上来自日本地区,所以在震后跌幅达到8.58%。而另一家与海辉一样出身大连的外包企业,大连华信的CEO刘军也表示,因上游客户两大主业之一的汽车业受到冲击,预计公司业务会受收缩,或者持平停止增长。

与此同时,灾后重建工作估计可能需要4–5年,甚至更久。工信部软件与集成电路促进中心(CSIP)主任邱善勤则认为,日本东北部受灾地区GDP规模占到日本总体经济的8%左右,规模还是相当可观的,同时这个地区又集中了一些电子、汽车、石化等产品生产企业,地震对制造业和服务业都会有一定影响。

日本地震对中国软件和服务外包产业造成了直接影响,而这一影响也随着时间的推移在不断变化中。

对海辉而言,如果对日外包的依赖度很强,那么会造成外包产业发展失衡。如海辉在纳斯达克上市的招股书上提到的,海辉的业务必须分布在各个区域,并集中在研发服务方面,同时寻求更多增值服务以避免价格战。目前,海辉专门开拓了中国事业部,着力开拓内需市场。

能源

高油价的“宠儿” 中石油或独大

本报记者 姜雷 北京报道

受益于新的成品油定价机制和国际油价上涨,中石油和中石化两大巨头2010年盈利再创新高。4月6日,发改委宣布再度上调成品油价格,让担忧成本上涨、炼油板块亏损的两大集团再度放下心来。

随着油价破8,中国正在加快步入高油价时代。在这样的背景下,两大石油巨头之间新一轮的竞争才刚刚开始。上游资源占有更多、一体化程度更高的中石油,很可能在行业内独大,成为高油价时代的最大受益者。

上游优势

过去的一年,受益于国际油价上涨和成品油定价机制的理顺,中石油、中石化取得了业绩新高。以上市公司数据计算,2010年,中石油净利约1400亿元、中石化707亿元,涨幅分别为35.6%、12.8%。

从数据来看,传统的优势业务仍然支撑着整体业绩的半壁江山。2010年中石油的营业收入为1.46万亿元,其中上游的勘探开发板块业务占比达到36%。中石化的营业收入为1.91万亿元,中下游的炼油和销售分销板块业务占比达到了60%多。

但在利润方面,却显示两家公司在上下游环节盈利能力的差距。中石油勘探板块利润同样高企,共实现利润1537.03亿元,这比其全年整个公司1400亿元的净利还要多137亿元。

但中石化炼油和销售分销板块贡献的利润,却没有其在主营收入中贡献那么大。中石化2010年销售分销即成品油业务实现营业利润308亿元,仅占公司营业利润的30.4%。炼油业务的利润更是从2009年的275亿元下滑至159亿元,降幅达42.4%。

一个有趣的数据是,中石化2010年勘探与开采业务实现营业利润471亿元,占公司营业利润的43%。普元林阳投资公司总经理王岩称,这主要得益于川气东送的投入运营以及安哥拉油气资产的收购,再加上2010年国家上调了天然气出厂价格,促进了中石化上游业务的增长。

但他表示,这种增长的可持续却并不强。数据显示,中石化的剩余油气可采储量下降了2%,中石化在资源接替上仍然面临较大压力。

安信证券的分析称,预计2011 年油价总体水平将高于2010年。考虑到国内成品油价格受到管制,在高通胀的背景下上行空间有限,中石化公司2011年盈利能力将受到很大抑制。

王岩表示,这主要与两家公司在资源占有上的份额有直接关系。2010年中石化原油加工量2.11 亿吨,但自产原油为3513万吨,仅占总加工量的16.6%。“产量与加工量之间存在的巨大缺口,使得公司在高油价的背景下,一旦成品油调价不到位,炼油板块将面临更大亏损风险。”

未来亮点

相比较而言,利润更多来源于上游业务的中石油则在高油价时代具有更强的抗风险能力。

数据显示,2010 年中石油原油储量替换率为1.02,天然气储量替换率为2.02,油气当量储量替换率为1.32。当前全球各个石油巨头中油气当量储量替换率大于1 的公司屈指可数,而前十大石油公司中只有壳牌石油达到这一指标。在王岩看来,中石油丰富的储备资源量为今后长时间内保证油气产量的稳定奠定了基础。

元富证券的分析报告预计2011年原油价格的涨跌区间将在90–125美元/桶之间,这对上游勘探与开采业务盈利占比超过50%的中石油来说无疑会增加其盈利水平,预计2011年公司勘探与开采业务营业收入将增加33%。

王岩则表示,随着国际油价的进一步走高,国家会进一步推动天然气的开发与应用,中国天然气将迎来快速增长时期。中石油在天然气资源方面的上下游一体化优势将使得其业绩更加亮眼。

中石油实际上也看到了这一机遇。该公司在今年工作会议上明确提出了2015年将实现天然气产量占公司国内油气总当量50%的目标。中石油集团的未来规划是,天然气年产量在2015年前将达到1200亿立方米、2020年达到1500亿立方米。

中石油的天然气优势贯穿于整个上下游。上游方面,2009年,中石油天然气产量达到683亿立方米,约占全国总产量的83%。在管道运输方面,总长度达到5.06万公里。其中,原油管道13189公里,约占全国的70%;天然气管道28595公里,约占全国的90%。同时,中石油已经形成了海外天然气进口的四大战略通道。

依靠其中上游的垄断优势,中石油对国内天然气的定价、下游运营的影响力也越来越强。在中石油的积极推进下,天然气价格改革方案即将出台,未来中石油将因此受益颇多。2010年,发改委首次将天然气出厂价提高了230元/千立方米。中石油2010年天然气销售额增长了50.7%。

不仅如此,在中上游垄断同时,中石油已经展开了大规模进入天然气下游业务的动作。

因为上游资源的支持,中石油在与地方政府合资燃气公司,与民营燃气企业合作都具有很强话语权。中石化不愿具名人士称,即使在下游合作中,中石油也很强势,成立合资企业时,基本上都要求拥有绝对控股权,即51%以上股份。

中石油加油站数量

17996 座

2010年,中石油在成品油零售市场的份额达到38.4%,同比增加两个百分点

渗透下游

让中石化感到担心的还有,近两年来中石油在成品油销售方面的下游渗透也在不断提速。

2010年,中石油成品油销售量达到12083万吨,公司加油站数量达到17996座,同比增加734座,零售市场份额达到38.4%,同比增加两个百分点。

这对一直在下游占据绝对优势的中石化来说是心腹之患。在1999年国内石油石化行业重组之初,中石油的加油站仅仅不到6000家。2010年初,中石化就开始加大下游的销售布局。

在中石化内部,已经将销售视为“生命工程”。 2010年,中石化通过放开网点投资、下放审批权限、调整区外油品销售体制等决策部署及与地方政府签订一体化合作协议、带头开发大客户等途径,为销售企业巩固拓展区内区外市场。

中石化也同样加速了进军上游的计划。中石化总裁王天普之前称,公司会加大对上游业务的投资,目前上游是其短板。其目标是于2015年使公司原油产量达至4355万吨达4500万吨。

2010年,中石化继续加大了海外找油的力度。过去两年间,中石化成功收购Addax公司和加拿大Syncrude油砂、安哥拉油气区块、俄罗斯UDM、哈萨克斯坦CIR公司、Repsol巴西公司部分权益等一批油气资源项目。



快速消费品

日化普亏 高端业务“救赎”上海家化

本报记者 李丽 北京报道

截至2011年4月1日,国内已发布2010年业绩的日化行业上市公司仅上海家化(600315.SH)一家。其全年实现营收上涨14.7%,利润总额上涨2.65%。业绩显示,得益于高端化妆品业务的出色表现,上海家化很可能成为2010年惨淡日化行业的大赢家。

日化行业亏损

未公布业绩的五家公司中,索芙特(000662.SZ)、*ST白猫(600633.SH)和南风化工(000737.SZ)均公布了2010年业绩预告,其中索芙特预计亏损7500万;南风化工预计亏损32000–38000万元;白猫前三季度亏损1000万元,得益于上海市徐汇区国有资产监督管理委员会,同意拨款扶持资金1800万,因此预计白猫2010年将盈利。

另两家广州浪奇(000523.SZ)与两面针(600249.SH)尚未公布相关业绩数据。参考两家公司的半年报以及三季度业绩:广州浪奇2010年上半年营业利润同比增19.15%;两面针2010年上半年营业利润则同比下降2751.54%。

对于,日化企业将面临的业绩亏损,成本压力是被企业提及最多的原因。拉芳集团企划部经理崔洪喜表示,成本上涨已经让他们感到了巨大压力。此前曾站队上调产品价格行列的立白集团新闻发言人许小东给出的涨价理由同样是成本压力已“不堪重负”,他表示,虽然企业内部一直在尽力消化成本,但长时间以来原油价格居高不下,导致一系列成本的上涨,他们不得已只能选择提价。事实上,除上海家化外的几家日化上市公司,产品基本都处低端市场,受石油价格影响最大。

*ST白猫业绩下降尤为突出。其因2007、2008年连续亏损,从2009年3月24日起实施“退市风险警示”特别处理。尽管白猫手中握有中华、留兰香、美加净等众多老品牌,但这些品牌大多为低端品牌,品牌营销力度也有欠缺,最终,白猫在创造了众多中国第一的背景下,陷入年年亏损的尴尬局面。2010年,因获得上海徐汇区国资委拨款,白猫才免于继续亏损。

同样被熟知的两面针业绩也不理想,甚至日化行业在其业务中慢慢呈现边缘化态势。两面针2010年半年报显示,两面针现除日化业务外,还涉及清洁护理用品、金融投资、医药业、精细化工业、房地产开发等多类别业务。分析师认为,过度多元化分散了两面针的主业精力,使其牙膏日化业务日趋边缘。再该份半年报中,在公司主营业务分产品的营业利润率上,香皂减少了11.34%,牙膏减少了2.15%,而纸和进出口贸易分别有了21.93%和12.65%的增幅。

索芙特与南风化工虽曾在甲型H1N1流感时期,因消毒和卫生概念业绩得到一定提升,但随着这一概念的淡化,以及产品低端,成本压力增大的影响,两公司业绩也开始出现明显下滑。两家2010年业绩预测报告显示,均有可能出现千万以上的亏损。

化妆品“救赎”

国家发改委决定,自4月7日零时起汽柴油价格每吨上调500元和400元,这一消息使得日化行业“哀鸿遍野”。正如正略均策合伙人陈庚所说,“日化的净利润率极低,因为哪怕物流只上涨一两个点也是致命的。而化妆品尤其是高端化妆品受的冲击则要小得多。”营销专家李志起也表示,“高端化妆品的毛利比普通日化品高,抗风险和抗通胀的能力也比较强。”

上海家化就惠及于此。从其2010年财报可以看出,营业收入实现了30.9亿元,同比增长14.7%,化妆品销售增长11%,营业利润同比增长2.2%。不过,这个成绩与其此前相比并不出色,上海家化2007–2009年净利增幅高达45.3%,2008年净资产收益率为21.3%,其成长性和回报率均高于全球同行均值。

有分析师认为,因为两面针、广州浪奇等公司主要从事的是毛利率较低的大宗日化品,几乎没有化妆品业务,无论是产品盈利性,还是未来增长与上海家化相比都悬殊较大。

光大证券分析师高峥分析称,我国日化行业容量为2000亿元,其中70%以上被国外日化品所占据。而上海家化是唯一一家与国际巨头有竞争力的企业。上海家化旗下的六神和佰草集是上海家化的主要利润来源,其中佰草集未来将保持40%–50%的增长,六神品牌估计保持9%–11%的收入增速。其中六神品牌是花露水市场的市场龙头,占据60%的市场份额,并有逐渐提高的趋势。而佰草集品牌销售额已经突破5亿元,并有了很好的市场美誉度。除了优势品牌,上海家化后续品牌储备充足,同时一些新品牌也填补了彩妆、药妆上面的空白。

医药

五度重组失败 吉林制药前途未卜

本报记者 彭友 上海报道

4月6日,吉林制药(000545.SZ)公告称,公司股票于当天恢复交易,公司、公司第一大股东及实际控制人承诺在股票恢复交易后3个月内将不再筹划重大资产重组事项。

至此,吉林制药第五次重组以失败告终。若公司2010年业绩继续亏损,戴上“*ST”帽子将为时不远。

五度重组失败

4月6日,吉林制药刊登关于终止重大资产重组事项暨股票复牌的公告称,由于公司筹划重大资产重组事项,公司股票于2011年2月25日起停牌。在停牌期间,公司与有关方面就重大资产重组事宜进行深入的分析、论证,并积极推动该项工作。由于该事项比较复杂,无法在规定时间内完成相关工作,为维护投资者利益,公司股票于4月6日恢复交易,公司、公司第一大股东及实际控制人承诺在股票恢复交易后3个月内将不再筹划重大资产重组事项。

复牌当日,吉林制药股价开盘后一度跌至8.30元,距离跌停价8.20元仅一步之遥。旋即被资金拉起,收盘于8.66元,全天跌幅4.94%,换手率亦高达13.06%,资金出逃明显。

自停牌以来,吉林制药对于重组进展讳莫如深,丝毫没有透露意向重组方的任何信息。上海一位业内人士对本报称:“市场有传言称此次停牌,是河南中瑞投资有限公司有重组意向。该公司创立于2000年,投资涉及能源、房地产、化工三个领域。”

实际上,这已是吉林制药近年来的第五次重组,无一例外全部失败。

2007年9月,吉林制药前第一大股东吉林金泉宝山药业集团股份有限公司(下称“吉林金泉”),拟向龙口矿业出售其所持有的吉林制药股份,但两个月后就宣告重组失败。随即吉林制药又公布了与深圳富通地产集团的新一轮重组事宜,但一个月后又宣告失败。半年后,该公司又匆忙推出与青海滨地钾肥集团的第三次重组,此次重组由于滨地钾肥的估值原因,遭受市场普遍质疑,最后只得不了了之。

此前,吉林制药实际控制人张守斌在接受当地媒体采访时透露,龙口矿业的失败是因为该公司事先没有跟山东省国资委打招呼,不符合流程;富通重组因为对方认为地产行业开始不好而放弃;青海滨地钾肥重组失败原因是媒体质疑导致审批障碍。

2010年4月的第四次重组,是吉林制药走得最远的一次。公司第一大股东吉林金泉将其持有的3036.25万股转让给广州无线电集团,变更后广州无线电集团成为公司第一大股东。同时公布重组预案,拟将现有全部资产、负债及相关业务整体出售给吉林金泉宝山药业集团,同时通过定向增发,购买广州无线电集团旗下广电地产100%的股权。

然而该房地产借壳的方案刚一披露,监管层就有地产调控的重拳出击,导致重组卡壳。吉林制药也只得于今年3月宣布向证监会申请撤回重大资产重组申请,并计划审议新的重组预案。

资金出逃

重组屡战屡败的背后,是吉林制药越来越危险的业绩。1月26日,吉林制药刊登业绩预告称,预计2010年1月1日–12月31日净利润为–2700万元左右。亏损主要原因是报告期内公司主营业务产生部分亏损;报告期内公司计提了部分坏账准备,产生部分资产减值损失。而在2009年,公司净利润亏损1564万元。鉴于公司已连续两年亏损,根据有关规定,吉林制药将戴上“*ST”帽子。

“翻阅吉林制药近年财报可知,公司主营业务的利润都呈现亏损状态,估计一下子实现扭亏为盈的可能性也不大,因此公司迫切需要加快重组步伐,不然等待自己的就是暂停上市。”泽晖投资公司研究总监杨建对本报称。

虽然吉林制药多次进行重组,但并不是所有人都对此看好。从2008年起,该公司原第二大股东吉林省明日实业有限公司就开始了频频减持。吉林制药股改后,明日实业共持有公司股份2122万股,占公司总股份的13.41%。截至2008年11月,明日实业出售吉林制药无限售条件股份791万股;截至2009年12月,明日实业再次减持791万股;去年6月25日到9月1日,明日实业累计减持公司173万股;此后又减持341万股。截至2010年10月15日,明日实业仅持有公司股份155万股,占公司总股本比例为0.98%。

1.58亿股的总股本,8元多的股价,吉林制药看上去是一个颇为理想的壳资源。实际上,经过多次重组的折腾之后,这也成为了该公司的唯一出路。

钢铁

加重非钢领域 宝钢提速资产重组

本报记者 万晓晓 上海报道

2010年，尽管宝钢股份(600019.SH)取得了全行业最好的经营业绩，但由于钢铁板块整体表现不佳，公司股价并未能获得差异化的估值和定价。

为了改变这一状况，3月31日，宝钢股份董事长何文波宣布，公司正在考虑一些资产重组计划，其中，将首先考虑把碳钢方面的资产优先进入股份公司，而宁波钢铁和湛江项目，待到条件许可，也会一并装入。

有消息称，宝钢正研究高管薪酬与股价挂钩的方法，并希望鼓励更多的高管购入公司股票，成为公司的投资者，使高管的利益和股东的利益趋同。

2010年，宝钢股份营收2021.5亿元，同比增长约36%；净利润为128.89亿元，同比增长121.61%，占去行业近1/7的利润。其中，宝钢股份毛利率为12.07%，远高于钢铁行业3.5%的平均利润率。

加重非钢

善于经营的宝钢集团，正计划以“环境经营”的新战略，寻求新的利润增长点，加强未来竞争优势。

这一次，宝钢要做的是实现全球首家尾气制乙醇燃料的商业化，整个项目投资额约在5亿–6亿元，根据测算，年产10万吨乙醇的商业化项目，可比粮食发酵制乙醇节省30%–40%的成本。

3月27日，宝钢集团旗下的宝钢金属公司与新西兰朗泽技术公司举行“宝钢朗泽中科院尾气制乙醇示范工程”启动仪式，双方将组建合作企业，以实现全球第一家尾气制乙醇燃料的商业化。

根据协议，双方将合作组建中国首家废气再造的经营性企业，命名为“上海宝钢朗泽能源有限公司”，计划实施300吨乙醇示范工厂项目，之后，再适时启动10万吨每年的商业化乙醇工厂项目。

据悉，新公司预计在今年第三季度投产，主要由宝钢出资，新西兰朗泽技术公司提供技术支持，注册资金4971万元人民币。

3月，宝钢再次与澳大利亚力拓牵手，签订煤炭合作长期协议，宝钢由此成为力拓集团在中国市场的第一家煤炭长协客户。

从今年开始，力拓向宝钢股份稳定供应优质焦煤，协议为期三年。宝钢希望借此锁定一定的炼焦煤进口量，预计未来进口焦煤需求很可能呈上升趋势。

同期，宝钢集团旗下宝钢资源与优派能源签订战略合作备忘录。双方将分享炼焦煤生产及加工技术，物流及运输，销售及市场推广，供应及分销产品；此外，亦分享于中国、北美及其他国家评估及探求矿业资产的投资机遇，收购上游资源及加工下游产品。

2010年，宝钢在钢铁主业低盈利情况下，开始寻找新的利润增长点，并取得了一定成效。据悉，宝钢供应链融资服务平台上线投运一年多来，融资总金额近19亿元，是宝钢电子商务向金融领域延伸，产融结合的一次创新，也是宝钢首次把银行引入营销服务体系的尝试。

目前，宝钢的主要业务布局分为钢铁主业、资源开发业、钢材延伸加工业、技术服务业、金融业、生产服务业、煤化工业。这种产业布局被宝钢称为“1+6”。在宝钢的业务构成中，非钢业务自2005年起，持续上升。2009年，宝钢股份的投资收益就高度9.53亿元，占当年净利润超过1/6。

2011年，宝钢预计全球钢材需求增速将有所下降。中国钢铁工业仍将处于阶段性产能过剩，供求不平衡状态下的低速增长。此外钢材价格、原料价格波动的频率和幅度可能加大，受通胀压力和铁矿石、焦煤成本上升影响，钢铁企业成本压力加大。

资产重组

“宝钢将首先考虑，把碳钢方面的资产优先进入股份公司”，何文波提出，未来，集团范围内的钢铁资产，只要符合宝钢股份的战略发展需要，都可以考虑注入宝钢股份。

何文波指出，公司正在考虑一些资产重组计划，比如低效资产能否出售，增加一些未来前景看好的资产构成等。

据悉，目前八钢、宁波钢铁和湛江项目还在宝钢股份之外，只要宝钢股份认为时机合适，便会进行收购。

“湛江工程的产品与宝钢股份的产品是高度协同的，一旦进入运营，一定是一个整体，只要条件具备，进入宝钢股份是必然的，宝钢正在做这方面的准备。”何文波表示。

2010年，宝钢以2645万吨粗钢产量，却贡献了行业近1/7的利润，同期，整个中国钢铁行业的粗钢产量为6.27亿吨，全年行业利润为850亿元左右。

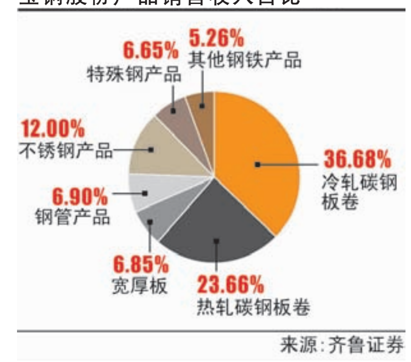
同时，宝钢股份2010年的毛利率为12.07%，而工信部公布的钢铁行业去年平均利润率却只有3.5%。

宝钢股份总经理马国强认为，宝钢优于同行之处，在于其产品结构，也就是宝钢实施的产品和服务差异化的竞争战略。

如今，宝钢在汽车板市场已占51%份额，受益于去年国内汽车市场的需求，宝钢的汽车板销售量取得了历史最好成绩，冷轧汽车板全年实现销售450万吨，同比增长35.8%。

宝钢主要用于汽车制造的冷轧板，已占据了公司产量的近20%。据了解，与一般的热轧板相比，冷轧板的每吨毛利有数倍之高。

宝钢股份产品销售收入占比



来源：齐鲁证券

此外，宝钢的盈利还得益于，产品生产之后的加工配送服务，使得公司产品与市场同类产品平均价格相比有明显溢价，比如冷轧差价就在500–800元/吨，相当于比同类产品多赚8%–10%。

中信证券钢铁分析师周希增分析，在采购成本上，宝钢也优于国内同行，铁矿石采购成本，约比行业平均成本低5%左右。这也是保证其毛利率的关键。

2010年，宝钢独有领先产品全年实现销售1190万吨，同比增长22.9%。

消费品

库存作祟 东方金钰增长与负债齐飞

本报记者 王芳 北京报道

东方金钰(600086.SH)的股价不靠业绩，靠翡翠价格走势和库存。

这只沪深两市唯一的翡翠股，2010年年报披露收入15.70亿元，同比增长40.76%，归属于母公司所有者净利润5747万元，同比增长372.8%，2009年这个数字是113.8%，2008年仅为–58.5%。

玉石价格的飞涨不仅带动了净利润提升，也使公司库存和负债也水涨船高。大规模囤积翡翠，造成东方金钰资产负债率高达78.45%。

翡翠涨价

2010年年报显示，东方金钰实现净利润5747万元，同比增长372.8%。华创证券分析师区志航认为，东方金钰业绩增长主要是2010年翡翠原料及产品价格持续上涨，其在翡翠尤其是镶嵌黄金的翡翠饰品上的销售大幅提升136.78%至6.43亿元。全年综合毛利率提升3.79%至11.92%，其中珠宝玉石毛利率为21.36%，提升0.58%。

此外，东方金钰与腾冲嘉德利珠宝实业达成债务重组协议，所欠部分本金及利息得到豁免，因此产生债务重组收益2869万。

目前，缅甸未再发现新的玉石矿坑，未来十年内将面临越来越少的趋势。因此，翡翠价格依然将保持上升势头。

3月24日晚，缅甸东北部地区发生里氏7.2级地震。缅甸翡翠矿区正位于北部克钦邦西端密支那市的帕敢地区，理论上地震将影响矿山开采以及陆路运输到云南。华创证券区志航表示，矿山开采周期较长，且目前海运占比较大，所以估计不会对翡翠供应造成太大影响，但可能短期刺激翡翠价格继续走高。

平安证券分析师邵青在报告中表示，公司东方金钰对翡翠的销售策略是“差货先出”，因而导致公司毛利率偏低，尽管如此，受益于翡翠价格的大幅上涨，公司的珠宝玉石业务仍出现了大幅上涨。报告期内，公司的珠宝玉石业务实现收入6.43亿元(约占营业收入的40%)，同比增加136.78%，成为公司成长最快的业务。

2009年东方金钰举债8亿元，目前已基本转化为翡翠存货，报告期内公司期末存货同比期初存货上升约140%。囤积的翡翠极有可能成为未来的业绩的爆发点。

瓶颈

2011年3月10日，平安证券聂秀欣及团队调研了东方金钰。报告中认为，翡翠交易多采用现金结算的方式，公司经常出现资金短缺的现象，目前公司的资产负债率接近80%。

游资的炒作对翡翠的价格影响也不容忽视，一旦炒作热情过去，短期内翡翠价格存在下跌的风险。但长期来看，翡翠属于稀缺资源，在供给和需求平衡的条件下，翡翠价格可以保持稳定甚至保持长期稳定的增长。

调研还指出，东方金钰的主营构成不会发生太大变化。未来2–3年的主营构成仍旧是“黄金+翡翠”的业务结构，黄金、珠宝玉石的销售比例约为55:45，其中黄金的毛利率随金价上升而下跌，预计2010年为4%–5%；珠宝玉石的毛利率波动较大，预计2010年为18%左右。虽然会引进钻石、铂金等业务，但比重较小。

珠宝行业尤其是玉石子行业的价值链应该符合“微笑曲线”理论，两头的价值最大，也就是说玉石公司应该掌握上游原料市场以及掌握下游渠道。

随着原料尤其是高档原料不断稀缺，资源价值凸显，东方金钰更抓紧掌握原料，2010年4月份大股东云南兴龙实业有限公司(下称“兴龙实业”)以7.8元的价格转让1800万股给中信信托，借用中信信托资金优势以更大程度掌握上游资源。目前兴龙实业还在云南腾冲筹建原料交易市场；另外，在渠道拓展上，东方金钰从2009年10月份珠宝展开始就推出全国加盟连锁业务，计划3年达到360家店的规模。

除了掌握供给外，东方金钰更有意打造翡翠文化，从而扩大需求。著名的钻石原料厂商DeBeers就是除了垄断钻石资源外，还努力打造“钻石恒久远，一颗永流传”这样成功的钻石文化，使得钻石成为全世界可以接受的消费品。东方金钰正从音乐和历史等方面着手，打造翡翠文化，力求使更多的人接受翡翠。

由于翡翠形成过程较为复杂，其定价的参考因素相对复杂，定价较为困难。普通消费者往往无法对翡翠的价值做出正确的判断，购买时常常不放心，这种现象一定程度上抑制了翡翠的需求。虽然业内已经在尝试将翡翠的定价标准化，但依然举步维艰。





化工

大元股份的黄金想像

本报记者 万晓晓 张勇 上海报道

时隔一年,试图无限接近"准黄金股"的大元股份(600146.SH)再度改变对珠拉黄金的期许,由原先的定向增发购买,变更为大股东收购,再资产注入。

3月28日,大元股份复牌公告称,原拟收购珠拉黄金100%股权的《非公开发行股票预案》无法继续实施,原因在于,一年多的时间里,"主客观条件发生了巨大变化"。本报了解,其中不容忽视的因素在于,珠拉黄金公司在"历次国有股权转让中,存在瑕疵"。

在修改方案之后,"有瑕疵"的珠拉黄金股权能否借大股东之手获得,目前不得而知。不过这似乎并不重要。过去两年中,大元股份这只化工股凭借"黄金梦",股价已暴涨10倍,却仍未与金矿发生实质联系。

修改

3月31日,大元股份的大股东上海鸿择世纪投资发展有限公司(下称"鸿择世纪"),通过大宗交易系统,减持其持有大元股份的700万股股票,持股比例由25.4%降为21.9%。

公司解释称,大股东减持意在筹措资金,用于支付"购买珠拉黄金79.64%股权和大漠矿业100%股权的股权转让款",及"代珠拉黄金法人代表郭文军偿还公司1.6亿款项"。

也就是说,大元股份的大股东选择套现筹资,决意自行购买珠拉黄金和大漠矿业,并承诺在成为合法股东后,将资产注入大元股份。

据悉,在一年前,双方指定《非公开发行股票预案》时,大元股份将以16.75亿元收购郭文军持有的珠拉黄金100%股权。预案在董事会上获得通过,尚未提交股东大会审议时,大元股份即向郭文军支付了5000万元预付款。

进驻的中介机构,随后发现郭文军手里的股权存在瑕疵,经过一番交涉,珠拉黄金20.36%的股权被转移至阿拉善左旗国有资产经营有限责任公司手中,郭文军处只剩下79.64%股权。股权归属重新划定,新协议尚未签订,大元股份又支付了1.1亿元给郭文军。

大元股份曾在2月发布风险提示,"1.6亿元预付款收回存在不确定性、定向增发方案不确定。"

在3月28日复牌当天时,有分析师指出,修改后的方案降低了流通股东的风险,大股东愿意承担说明金矿前景巨大。

观察人士认为,郭文军在获得珠拉黄金时,已经经过多次股权变更,且交易对象为国资。至于"瑕疵"具体内容,大元股份不愿解释。外界猜测可能是资产评估等环节或手续的完备状况。

尽管叫停了上市公司的定向增发购买,但"历次国有股权转让存在瑕疵"的珠拉黄金股权,能否通过大股东购买,获监管部门批准,再注入上市公司,目前不得而知。

起落

借助修改方案,大元股份再度完善黄金梦,并为无法有效推行一年前的"定向增发"承诺找到台阶。在此期间,股价随公司的信息波动巨大。

知情人士透露,2010年8月27日,大元股份经由五家机构联合调研。随后,股价正式开始起飞。

大元股份的股价在联合调研后的第一个交易日,被大量资金推动,封在涨停。

而在此后的两个月,换手率高达150%,异常活跃,股价上涨了70%,最高达39元。

虽然公司对外否认曾接待机构联合调研,但一家参与调研的机构人士却向本报透露,"此番调研的主要目的,是为了了解大元股份的定向增发方案"。

该人士称,参与调研的五家机构包括中信证券、国海证券、国泰君安、广发基金、富国基金。

据介绍,让机构们重拾信赖的原因是,认为大元股份此前的定向增发方案可能会修改。"修改后新的方案,可能是发行不超过1.5亿股,发行价不低于17.5元,总体融资金额约为26亿元"。

此前,公司在2010年2月3日公布的定向增发方案是:底价为19.49元,发行不超过1.1亿股,融资约21亿元。

上述人士透露,另一个让机构感兴趣的信息是,"此次定向增发,可能不会在二级市场进行询价增发,而是直接寻找战略投资者"。据称,这些战略投资者将在认购后锁定3年,而公司大股东上海泓泽,也会按照最初的承诺同时认购。

与此同时,机构在经过调研后发现,定向增发所收购资产中,关于黄金储量和产量等信息,都翻了一番。

"黄金储量将从22吨增长到43吨,公司也将相应扩大采选能力,矿石年处理能力将从60万吨增至120万吨",机构预测的修订方案认为,"公司除了先前表示购买珠拉黄金之外,还将购买大漠矿业全部股权,大漠矿业拥有珠拉黄金外围的金矿勘探权,即将转为采矿权"。

> 过去两年中,大元股份这只化工股凭借"黄金梦",股价已暴涨10倍,却仍未与金矿发生实质联系

这些信息,大大增强了机构的信心。

2010年10月22日,大元股份的三季报显示,十大股东中有八位机构投资者,景顺长城、富国天合、汇添富、华夏盛世等多只基金进入。李追阳此前任职的中信证券也现身其中,另外,QFII哥伦比亚大学更是建仓307.65万股,跻身第三大股东。

但好景不长。2010年11月12日,大元股份公告称,准备已达10个月之久的定向增发没有任何新的进展,这使得刚刚创出历史新高的大元股份股价应声回落。

随着股市整体走弱,大元股份也进入三个多月的调整,其股价从43元的历史高价跌至21元附近,几乎被拦腰折断。而据了解,在这期间,机构对大元股份收购相关金矿的预期也在迅速降温。

质疑

大元股份对机构调研的信息不愿多谈。在股价冲高的去年第三季度,大元股份并未在财报里,披露任何的机构调研信息。大元股份证券部再三表示,"没接受过任何调研!"

大元股份对再度走红保持沉默,市场却对其股价的莫名走高提出质疑。

"大元股份的背后,有很明显的资本运作痕迹,"上海某基金公司副总经理感到有些意外,"因为,就公司已经披露的信息来看,上涨幅度显得不太合理。"

国海证券研究员张晓霞也在去年7月的调研报告里提出,"按大元股份公布的增发预案来看,今明两年每股收益为0.35元和0.45元,相对目前股价估值水平约为60倍PE,在行业内相对偏高"。

接近大元股份的人士称,"三季报披露出来的许多新进机构,都是在8月30日封涨停之后陆续进场的。"他表示,"从机构的联合调研到之后基金的扎堆进场,大元股份背后似乎一直有人在组织。"

尽管大元股份仍无缘于珠拉黄金,但并不妨碍其频频公布珠拉黄金的矿产储量等诱人信息。

然而,珠拉黄金公司从账面来看似毫无诱人之处。公开资料显示,珠拉黄金经营范围为黄金原矿勘察开采、冶炼加工。2009年,珠拉黄金营业收入为1.5亿元,净利润为5224万元。



广州乾翔资本资产管理有限公司董事长孙清研究认为,从上海泓泽成为公司第一大股东起,其实就可以确定上述的主力资金在运营金矿的题材了,从该股目前的走势趋势、最近的金矿公告内容,可以看出前期的消息绝非空穴来风,而是精心运作的结果。

傍金

大元股份的黄金构想,早在上海泓泽成为第一大股东时,便开始勾画。

2009年7月31日,上海泓泽接替大连实德投资有限公司,成为大元股份的第一大股东,股价从最初的2元多上涨至近18元。

随后,上海泓泽表示,"暂无改变上市公司主营业务或者作出重大调整的计划。"

几乎同时,市场传出大元股份将收购蛇屋山金矿的消息。2009年,大元股份伴着这个消息股价翻了6倍。而公司任由市场猜测,选择沉默。

"收购蛇屋山金矿股权,最终因未报湖北省国资委等相关部门批准,未能办理正式过户手续,重组无疾而终。"本报从某券商投行部人士处获悉。

之后,公司将收购内蒙古珠拉黄金的消息,在市场上取而代之。

2009年末的最后一个交易日,大元股份进入长达两个月的停牌。停牌原因是,将通过非公开发行股份(定向增发)的方式购买资产。此前,股价出于对定向增发的预期,已经大涨了近50%。

然而在2010年2月3日复牌之际,大元股份的股价,却被死死压在跌停板上。尽管复牌前一天起,公司高调宣布将定向增发收购珠拉黄金100%股权,并接二连三公布重组进程。

"增发资产的评估价格过高,让市场非常失望",上海某大型券商研究所有色行业研究员告诉本报,尽管增发方案是要注入金矿资产,颇有想象空间,但最后出具的方案将会摊薄公司收益,由此对股价产生压力。

市场的失望和质疑,使大元股份在此后连连下跌,沉寂达半年光景,直至2010年7月,开始逐步企稳,成交量也逐步放大。到同年8月底,开始正式腾飞。

"时间拖得越长,我们就越觉得有问题。"上海某基金公司投资总监告诉本报记者,大元股份注入金矿的故事已经说了一年多,但至今为止没有看到真正确实的动作,"据我了解,不少之前买入大元股份的机构要么是已经退出,要么就是盈利几乎被抹平。"

而处于2010年年报所显示的大元股份前十大股东中的几家基金公司相关人士都不愿意谈论其对于目前大元情况的看法,也可以看出与一年多前相比,大元的人气大大降低。

本报采访发现,该大股东的实际控制人杨军、顾雷雷,分别为1979年、1980年生人,均为上海奉贤人士。

相关高管在成为大元股份大股东之前,均无运作矿产业务经验,主要从事苗圃、电缆等业务。此前,上海泓泽投资公司也未呈现给市场以骄人成绩,2008年其净利润为26万余元,2009年上半年亏损1.45万元。

2010年,大元股份营业收入达7210万元,同比下降16.36%,净利润为400万元。而业内预计,大漠和珠拉的收购金额将接近30亿元。



快速消费品

万隆的双汇

本报记者 李丽 胡怡琳 姜雷 北京、上海报道


万隆 CFP/ 供图

3 月 31 日上午，双汇集团在河南省漯河市体育馆召开万人职工大会。漯河市政府领导、双汇全国各地员工代表、供货商、经销商、金融单位、投资机构都受邀参加。在双汇大厦、物流公司会议室、异地工厂会议室、肉制品事业部各销售大区会议室等地设立了视频同步分会场。这也是瘦肉精事件之后，万隆首次面对公众和所有利益相关方。

从万隆进入肉联厂起，万隆就一直强调自己是一个“杀猪卖肉”的，因为双汇在全国的地位，万隆也被称作是“屠夫长”。目前，双汇销售额高达 400 亿元。

如果不是突如其来的“瘦肉精”事件，双汇依然以每年两位数的增长向前狂奔着，而众多股民，包括众多重仓持有的基金们都对双汇保持了高涨的热情。依照万隆的预想，他可以在他退休之前把一个大型的双汇交给他一手创立出来的完美机制，从而实现双汇的长治久安。

万隆养猪

在这次经销商大会上，万隆再次强调要源头控制，确保食品安全。按照万隆的解释，控制源头，主要着力在四个方面，一是要大力调整采购渠道；二是进一步完善生猪交售承诺书，加大惩治力度；三是加快发展养殖业，进一步完善双汇产业链；四是要原辅包物资采购，要与实力强、质量好、讲信誉的大企业进行战略合作，签订质量安全保证书，确保进厂原辅料安全可靠。

万隆谈养猪已经不是第一次了，然而在双汇对“杀猪”快马加鞭的时候，“养猪”却一直被搁浅，即便这件事情被万隆在多个场合被提起。

4 月 7 日，据万隆表示，双汇目前自养生猪一年出栏 30 多万头，占屠宰量的 2%。规模化养殖场占 75%，散养户占 25%。“今后我们会加快建设的步伐，在每个年屠宰 150 万头的屠宰厂后面配套建设一个养猪场，规模 50 万头，占 30%，从社会规模化养猪场购进 60%，10%从养猪合作社购进。”

北京东方艾格农业咨询有限公司畜牧业分析师郭会勇就称，双汇虽然有自己的养殖，但是这部分投入与双汇的产出相比规模很小，而且目前出栏量也比较小。这句话在双汇发展的董秘祁勇耀那里得到印证：“我们现在自己养殖场出栏的猪占我们所需微乎其微。”

双汇之所以对养殖业提不起兴趣，在 2010 年 11 月 30 日的分析师会议上，双汇给出了理由：“中国猪肉消费占世界一半。双汇今年屠宰生猪 1100 万头，明年 2000 万头，中国今年总共 6 亿头，双汇占比仍然很少，未来 5 到 10 年内双汇占比也不会太大。现在的养殖场规模差异很大，潜力也很大，但是今后相当长的时期还要继续调整结构。双汇未来发展的重点还是屠宰和肉制品，逐步、适度发展养殖。”

双汇不愿意在养殖业上发力，也就表明双汇的原料主要以采购的方式进行，而正是对外采购最终将双汇拖入了这次“瘦肉精”事件。

“只要双汇继续对外采购，它就无法绕开瘦肉精的问题。”上海纳施达生物工程有限公司总经理滑建强说道，“使用瘦肉精是行业内公开的秘密。实质上瘦肉精是一种化工合成物，是药厂的一种原料。虽然国家限制得很严，但是地下工厂很多，都卖给了农户。再说，在美国是允许使用瘦肉精的，只是添加的量限制得比较严。”

对于这个问题，中国农业大学农业学博士汪洋介绍说：“美国市场使用的是克伦特罗（瘦肉精）的衍生品，并不是克伦特伦，而且瘦肉精确实对人的身体会造成危害。”但是他也承认瘦肉精确实可以提高猪的瘦肉率，这也就使得很多养殖户“铤而走险”，“散户本身的收购价就低，如果猪肉的肥肉多，就更卖不上钱了.”郭会勇称。

“养猪产业链由 7 个环节组成，包括种猪养殖、生猪养殖、生猪屠宰、猪肉深加工、饲料加工、养猪科研以及猪肉销售。产业链越长、企业规模越大，抵御风险的能力就越强。”行业内人士说。万隆一直强调产业链整合，在他看来，他的产业链就是从屠宰到卖肉，而至于整条产业链的上游——养猪却一直被他排除在外。

“瘦肉精”事件让万隆又一次将养猪挂在了嘴边。万隆称：“（双汇加大养殖力度）确实面临很多问题。第一，征地难，养殖业尤其用地多，不像屠宰业和加工业，楼房可以往高处建，占地比较多。我们要大面积发展养猪场，占地是一个难处。发展养猪场重点在山区、丘陵，一个是土地好征，不是基本农田，丘陵养殖便于防疫，对养殖业好。征地难，投资资金量大，疫情避免，我们不是传统做法，一是上规模，二是自动养猪，计算机管理，规模，自动化，都引进到养殖业，养殖业的成本会通过科技的管理降低，养殖业我们不会像别人追求利润高，我们重点在安全上。”

人治

从一开始避而不谈养猪，但现在要大力发展养殖业，这些巨大的企业战略改变，在几天时间内很轻易的就从万隆的口中说了出来，足以表明双汇依然带有强烈的“人治”色彩，而“人治”恰恰是双汇起步的原动力。

> 如果不是“瘦肉精”事件，双汇依然向前狂奔着，而众多股民都对双汇保持了高涨的热情

据了解，1984 年，万隆刚刚当上厂长的时候，他所在的肉联厂年销售收入不足 1000 万元，固定资产仅有 468 万元，却已累计亏损 580 万元。万隆首先上调收购生猪的价格，结果生猪收购不愁，当年就扭亏，结束了肉联厂 26 年的亏损史。

双汇发展初期，都是万隆一个人说了算。在这其中，万隆做了引以自豪的两件事情，而这两件事情也被他认为是改变行业的两件事：“第一件事，我做的冷鲜肉，是中国第一个。第二件事，就是办了一个肉类连锁店。”

当初万隆引进冷鲜肉的时候，并没有对冷鲜肉进行深入研究，仅仅是看到了国外有这个东西，他觉得好就照搬过来了。当时，双汇内部对冷鲜肉都感到很危险，不顾众人反对的情况下，万隆还是坚持下来了，第一条冷鲜肉的生产线就花费了 2000 多万。

尔后，万隆又开始引入连锁店，把国外的冷链生产、冷链配送、冷链销售这一整套模式搬过来。连锁店刚开起来的时候，消费者排队买肉的情景让万隆印象深刻。虽然万隆对连锁店没有成熟的经验，但是他依旧坚持：“不能因为有问题我就不上。有问题，我也要上，我边上、边改造、边加强管理，有些东西是在实践上我们才能看出来。”

万隆之所以如此“敢干”，与他本人的学习态度有着很大的关系。接近万隆的人说，初次接触万隆，感觉就是一个朴实的农民企业家形象，他总是跟人家说自己是个杀猪的，最喜欢做的事是“把猪杀好”。但实际上跟他接触时间稍微多一点就发现，他是个很善于学习的人，谈吐见解、对大势的判断等，他有自己一套见解，很能说服人。

据了解，万隆每天都要看书，而且万隆很注重国外一些先进的技术、管理、设备，每年都要去国外待上一段时间。

而双汇之所以能够迅速发展，万隆称与他敢于接受新鲜事物以及他果断的性格有着很大的关系：“有些企业家越做越谨慎，有的企业家越做越难。我是靠什么？别人解决不了的问题，你解决了，你就会走到别人的前面。”

体制与机制

在双汇“瘦肉精”事件之前，万隆其实开始感到轻松了。在 2010 年年初接受媒体采访时，万隆称：“现在我考虑的问题也不一样了，现在侧重考虑双汇的大事。以后双汇怎么实现跨国经营，建立国际性的大公司，国际性品牌，我主要想这些事情，具体业务由经营班子来做。”

而万隆之所以感到轻松，能侧重考虑大事，与双汇解决了“体制”问题不无关系。

据当年参与过高盛入股双汇的人士称，最早双汇在引入高盛的时候，河南省市国资委对于这件事情都是有些异议的，但最终还是放行了。

“万隆想着什么事情，就一定要坚持去做成，这也是他的性格特点，当年引入高盛不仅仅是在省市方面有阻力，甚至商务部等国家部委方面都有异议，但最终各个关口都被他攻克下来了，”上述人士称，当时双汇集团国有股转让必须符合的四个条件分别是：外资投资者；必须是财务投资者；原管理层不变；税收留在当地。实际上这也是万隆当时跟高盛谈判时候最重要的四点，“当时万隆一直坚持这些条件，我们也都感觉到他不会轻易的放弃对双汇的控制，更不会放弃当时被否的管理层持股计划，果然后来事态的发展证明了这一点”。

对于双汇进行 MBO，同时进行资产重组，万隆有自己的一套理由：“我们做国有企业的难度是一言难尽的。尤其是像我们这些食品行业，过度竞争的行业。如果一个企业没有体制、机制的优越性，就很难有竞争力，没有竞争力就有可能垮掉。所以，双汇集团重组是机制的创新以及市场竞争的需要，市场的竞争对它来讲是特别重要的。如果双汇集团不重组，今后双汇的后果也很可怕。双汇集团要做大，尤其是做成跨国性的公司，没有国际上大财团的支持也做不到。”

在进行资产重组后，万隆不担心没有他的双汇：“这次重组后，我说我现在干的事，就是建设百年双汇要干的事。我一定要把我今后不能干的事情都要处理好，让它长治久安。”

除了解决了产权问题，万隆也为整个庞大的双汇帝国制订了一整套苛刻的管理机制：双汇内部实行“三权分立”，决策权、经营权、监督权分开，总部只负责决策，经营权下放给事业部，事业部对各分公司实行目标管理。如果三个月达不到目标，就会亮黄牌警告，六个月再完不成，分公司经理就要下课。

万隆称：“我们每天的销售是 1 个多亿，一个事业部每天的利润是多少，你要算算自己的账，你一定要落实到每一天。我们叫日清日结，日出结果。不出结果你项目经理不能下班，一定要把今天的结果算出来。”在双汇，管理层搞经营管理，决策层搞决策，而处在金字塔塔尖上的万隆则只剩下两件事，一是管好钱，二是管好人。

在资产重组后，万隆一直在干四件事情：“第一，我要交给他们一个大型的企业；第二，我要把体制改造好；第三，把机制改造好；第四，要建立优秀的团队。我想今后的管理靠什么？靠机制。有了好的机制，建立一套好的管理，你看我们企业的管理文化，我们就坚持按标准办事，用数据说话，看结果评判，这三句话始终贯彻在我们企业的管理中。”

美国热水巨头拉开新一轮中国投资序幕

增资5亿，A.O.史密斯打造首个节能热水器产研基地



日前，有 137 年历史的美国热水巨头 A.O.史密斯公司向媒体证实，已经确定增资 5 亿元，在南京打造低碳节能热水器研发/生产基地。新热水器生产基地落成后，将使得 A.O.史密斯中国公司的生产规模再次翻番，进一步巩固其在热水器行业创新、节能、环保的领先地位。

超级规模节能热水器产研基地落地

凭借其雄厚的研发实力，A.O.史密斯自进入中国市场以来，一直保持高速增长，目前已成为遥遥领先的外资品牌。

1998 年，A.O.史密斯美国总部投资 3000 万美元，在南京独资成立艾欧史密斯（中国）热水器有限公司之后，就一直没有停止过在中国的投入。

2001 年，在中国加入 WTO 后的数小时内，A.O.史密斯当即宣布增资 2000 万美元，将 A.O.史密斯建成亚太地区最大的热水器制造和研发基地；2004 年，A.O.史密斯全球研发中心在中国南京正式成立，该中心为中国及全球市场的产品研发、技术应用及工程技术服务提供支持。

今年 3 月，A.O.史密斯将再次增资 5 亿，用于节能低碳热水器研发、生产基地的打造，引领热水行业节能低碳的产业升级，并为可持续发展奠定基础。

A.O.史密斯全球副总裁丁威表示，此次增资 5 亿，将用于专门建设一个节能低碳热水器研发/生产基地，不仅说明了 A.O.史密斯对在中国前景的看好，更代表了 A.O.史密斯在未来热水器领域专业发展的方向和决心。

产能超 300 万台，是现在 2 倍

一直以来，A.O.史密斯在中国的发展脚步都十分稳健，其产业规模持续扩张的同时，也不断引领热水器行业低碳节能的产业革新。

目前，A.O.史密斯已经在中国建立了完善的研发、生产、销售及服务一体化的现代化管理体系，产品体系跨商用、家用两大领域，为中国消费者带来了国际品质的热水器产品和专业服务。

在 A.O.史密斯的全球研发中心，节能技术被不断完善，更有推陈出新的升级技术陆续诞生：金圭特护系统技术，防腐抗垢让热水器加热更长久高效；增加了热泵节能模块、可以节能省电一半；此外，太阳能+电热水器集成机，是在标准电热水器基础上集成太阳能集热器，可谓一台胜两台；能效突破 100%冷凝节能系统技术的燃气热水器等，节能效果达到前所未有的境界。

“全球研发中心，最强大的优势在于它靠近中国市场，中国及美国等的优秀的技术研发人员以研发生产出满足中国消费者创新、节能的热水器产品。”丁威介绍说，新的生产研发基地占地面积 25 万平方米，约为现有厂房面积的 2 倍，厂房将安装国际先进的环保节能产品生产线，计划年产热水器 300 万台，是现在的 2 倍。

看好中国市场

在A.O.史密斯现有的全球研发中心内，拥有各种产品研发人员近 100 人，累计研发投入超 4 亿元。而新研发生产基地建成后，预计研发人员将增加至 150 人。

作为热水器行业的领导品牌，A.O.史密斯未来也会将更多的目光投向中国市场。据丁威透露，未来5 年，A.O.史密斯在中国的销售收入要翻番。A.O.史密斯专注于可持续热水生活的研究，更清晰预见节能产品的未来将越走越宽。A.O.史密斯还将不断开发出适合不同消费需求的节能产品，把超前的节能概念一一变成现实，让中国消费者今天就能享受品质、技术堪称未来级的产品。

A.O.史密斯创新一代全系列节能产品

电热水器


省电一半*的
超节能电热水器
国际IFA--2010年家用电器最佳产品创新大奖


带“快进键”的
电热水器
2010年中国高效产品排行榜第一名

燃气热水器


能效突破100%*的
安全防护型冷凝
燃气热水器
2010年度最值得信赖的安全产品大奖”

太阳能热水器


太阳能+电热水器
集成一体机
2010年度划时代产品突破贡献奖

家庭中央热水炉


家庭中央热水炉
多点同时享受畅快大水量

壁挂炉


采暖 / 供热水
壁挂两用炉
最佳技术性能大奖

商用热水炉


商用热水炉 / 热水锅炉
世博会23家场馆全球认可

家庭净水机


家庭净水机
防止重金属污染*，
保护儿童健康成长

不断创新，见证奇迹

来自美国的A.O.史密斯公司，成立于1874年，至今已有137年的历史。

1998年，弗吉尼亚州的普利斯夫人在搬家时发现，她父亲在1946年购买并安装的一台A.O.史密斯Duracled型50加仑电热水器在搬家时还在使用。为此，普利斯夫人致信A.O.史密斯公司，为这长达半个世纪的使用奇迹而高兴。制造这个奇迹的关键，正是A.O.史密斯137年历史中不断坚持技术创新，打造高品质精品的理念。



省电一半*：在初始水温 15±0.5℃，环境温度为干 / 湿球温度 20±1℃ / 15±1℃的条件下，热泵辅助超节能电热水器与普通电热水器 ELJH 耗电量比较。能效突破 100%*：数据来源《燃气热水器 / 燃气采暖炉能源效率监测报告》检测单位：国家燃气用具质量监督检测中心）防止重金属污染*：A.O. 史密斯反渗透净水机有效滤除重金属

PE家笔记

投资电子商务需调整回报预期



投资手记

林欣禾 DCM 董事合伙人

中国的电子商务是不是已经泡沫中，现在进来是不是晚了、成本太高了？这些问题正困扰着中国的投资人和创业家们。

DCM 是一家全球投资公司，我们手上管理的资金有 20 亿美元，DCM 的投资开始是在 1998 年，我们在中国已经有 7 个项目实现了退出，电子商务领域里面我们也已经投了 11 家公司。

提到泡沫大家就会不约而同地想到跟美国 1999 年的互联网泡沫作对比，那个时候我还在硅谷，也正在创业，我恰好赶上泡沫的阶段，这让我记忆非常深刻。那个阶段的电子商务非常受追捧，只要你想得到什么商品，就有人做这种商品的电子商务，以至于那时域名都卖得特别贵，随便一个关于宠物的域名就可以卖到几十万美元，后来价格越来越高，任何一个域名比如说钻石、包等都可以卖到很高的价格，当时的泡沫到了这样的程度。

除了投资，那时的电子商务公司也掀起了一阵上市潮，我们算了一下，当时有将近 100 家公司上市，只要有电子商务的概念，就算是卖石头，只要你说你的石头好，都可以找得到一个投资商把你的公司推上市。但是，这种状况并没有持续太长时间，到 2000 年之后，随着互联网泡沫的破灭，很多电子商务的公司消失了，只剩下了为数不多的几家公司。

再回头看，美国电子商务的泡沫毁灭的原因。我想最主要的原因是过分投资、过度投资。

我记得 1999 年我在美国的时候，有一家卖日用品的公司，在美国住过一段时间的人都知道这家公司，这家公司没有上市之前就融了 20 亿美元，上市了以后一口气融了 17 亿美元，他们因此做了很多广告。在纽约也有一家类似的公司，它也融了数亿美元，也大打广告，后来也两家斗。

那时很多人可以在网上买东西不要钱，你点广告就可以送钱，或者是给你送点数。这样做是为了抓眼球。大家的手上都有钱，都想做行业第一，为此不顾一切的去竞争。在这样在恶性竞争中，首先使得公司的成本直线往上走，第一个涨的就是市场推广费用。1999 年的时候，光是一个 30 秒的电视广告就要 150 万到 200 万美元，那时候各个媒体上很多的广告都是电子商务公司所投放的。

那时，一些没有上市的公司，一位工程师年薪就可以拿到 20 万美元。刚毕业的学生也可以拿到 10 几万美元，很多人还要求有股票、有车，人力成本大幅度上涨。

还有一个影响则是物流成本，物流是电子商务的基础，当初美国在电子商务特别火的时候，物流也变成电子商务的瓶颈。我记得 1998 年的时候，电子商务公司是不是盈利都并不不是最重要的，只要一做大就开始上市，今年不盈利，只要上市就行。

大家关心的是中国的情况，2011 年，中国电子商务的状况是怎么样的，是不是有泡沫呢？过去三年，包括 DCM 在内的机构都投了很多钱，中国风险投资基金累计投入了超过 10 亿美元到电子商务行业。

我现在看得到中国电子商务也开始有大规模的发展趋势，大量的投资进入电子商务领域，竞争越来越激烈，每家公司都想吸引更多的眼球，消费者得到了许多免费的午餐。但市场推广成本继续急速上涨，人力成本也越来越高，物流也逐渐成为发展的一个瓶颈，比如一旦淘宝搞个促销，基本上一个礼拜货都看不到；过年的时候，很多客人订了货也收不到，物流成为了一个非常大的瓶颈，这跟 1998 年美国电子商务泡沫的时候也有一些相似之处。但中国的基础设施建设还没有像美国那么发达，任何做电子商务的公司都要好好的考虑物流的瓶颈。

因为上述成本的不断增加，以及客户对品牌的热衷度的下降，造成了电子商务企业利润非常低，消费者上网买东西时，基本上是找底价的产品，这些会让电子商务公司变得越来越难以生存。

是不是电子商务就没有希望了？DCM 也投了很多电子商务的公司，我们是在自己打自己嘴巴吗？也没有，坦白说，我们觉得中国的电子商务公司都非常有激情和创造力，毕竟中国跟美国的情况不一样，美国的经验可以借鉴，但美国的结果并不能推导到中国身上。

> 美国电子商务发展起步时，零售渠道就已非常好，大部分商品线下都能买到。而今国内很多城市的线下零售渠道还未完善，这就造成了电子商务有一个很好的机会。目前，很多电子商务公司的客户都已经移到二、三、四级城市

美国线下的零售渠道非常强，电子商务发展起步的时候，他们的零售渠道就已经非常好，大部分商品在线下渠道都能买得到。而今天国内线下的零售渠道还并没有特别完善，还没有像美国那么强大，这就造成了电子商务有一个很好的机会。我问了一些一线的公司他们的客户分布在哪里，答案显示，2008 年的时候，主要的市场是在沿海地区，集中于北京、上海、深圳、广州等这几个大城市；2010 年的时候这种情况就有了一个很大的改变，很多电子商务公司的客户都已经移到二、三、四级城市，本来以为觉得那里的客户群上网的机会比较少，但没有想到的是在那里的市场规模会逐渐比沿海地区要大。这些二、三、四线城市的线下零售渠道尚不是特别完善，电子商务却能充分覆盖各个区域，也能对这些地方的线下渠道进行补充，这给电子商务提供了一个很好的机会。这对电子商务来说是一个机会，美国在以前没有这样的机会今天我们中国却有这样的机会。

中国的 GDP 一年增长约为 8%-10%，大大超过了美国，而中国也正在从一个出口型国家变成靠内需拉动经济的国家。美国在 2000 年时，它国内消费的成长速度非常慢，最多也就一年 3%-4%，他们电子商务在和线下的渠道打架，争抢着有限的市场，而中国电子商务是在开发新的市场，与此同时线下市场也成长，电子商务公司并不是完全在和线下渠道做竞争。

我们跟美国不一样的地方还有，中国的消费品牌还不够多，所以在消费市场急速成长的时候还会有更多的品牌出现。我们现在可以看到，有很多电子商务公司也在自己创设独立的品牌，走上下一体化的发展路线，采取这种模式的企业利润是比较高的，成本能压缩得很低，销售价格也能自己掌控，公司的利润就有一个很大的空间，而不是像美国电子商务那样只有 10%-20%的毛利左右，今天中国的电子商务做得好的话，其实毛利可以维持在 40%甚至是 50%。

跟美国还不一样的是，美国有很多东西都是纯进口的，这就必然面临分销，货物更新和销售的速度自然会慢下来，而中国有自己的工厂，电子商务企业可以跟这些工厂联系，可以非常迅速做出新的产品并以非常低的价格推出，这就是快速消费、快速时尚的产品，这也是跟当时美国泡沫有很大的不同。

现在这么多公司受到了风投的追捧，但并不是所有收到融资的公司都可以上市，很多公司都会倒闭的，这是必然的事情。这么恶劣的竞争，很多公司可能钱烧光了下一步就撑不下去了，更多的公司是会被收购。

2015 年中国的互联网市场可能又来一波浪潮，届时，许多新的电子商务模式可以上市，因为赶上第一波上市的公司可能有比较好的竞争优势，造成后面想上市的电子商务网站基本上没有办法上市。这几波的 IPO，中国强大的消费需求会让中国电子商务公司更有持续做大的能力，我不觉得中国电子商务以后像美国一样，过了五六年以后，中国还会有更多的电子商务公司，而且会做得更好。对于泡沫的情况，不光是对于创业者来说，还是对于投资者来说，大家都应该对投资的回报预期有一个调整。

（本报记者胡中彬整理）

新能源

光伏企业竞相美国设厂 生产重回成本高地

▶本报记者 种昂 济南报道

过去，中国因成本较低的优势吸引着全球太阳能光伏生产线汇集而来。然而，随着欧美国家经济持续萎靡、就业压力日趋严峻，这种加工制造业向成本洼地聚集的潮流正因贸易壁垒而发生逆转。

近日，力诺集团正在酝酿并购一家美国工厂。这是因为美国政府刚刚出台了新政，要求军方购买太阳能电池板必须"美国制造"，以缓解就业压力，因此太阳能光伏工厂开始重新考虑把生产线搬回发达国家，稀薄的利润不得不面对高成本的考验。



在中国和美国开设工厂最大的不同就是成本相差悬殊

CFP/供图

美国制造

"公司正在筹划并购一家美国光伏工厂，预计两周内可能就会完成收购。"力诺集团海外事业本部总监张贝文表示，在美国投资建厂将成为公司进入美国市场的通行证。

虽然张并未透露工厂名称，但据他介绍，这是一家已经停产的光伏工厂，拥有 60 兆瓦的产能，收购加运营成本、流动资金，投资额约在 2000 万美元。

事实上，包括力诺集团内的整个中国光伏产业最为熟悉的运作模式是，利用低廉的成本优势在国内生产、然后以出口贸易的方式将光伏产品卖到全球各国。

"在美国投资建厂是企业不得已的选择。"张贝文表示，因为如果继续维持过去的出口贸易方式，很可能会丧失在美国的市场。

2011 年 1 月 7 日，美国总统奥巴马签署了军事授权法，其中包含了一项鲜为人注意的"购买美国制造"条款，即国防部购买太阳能光伏产品必须是"MADE IN USA"。

该条款是在部分议员的支持下添加进去的，其中起草者之一的纽约州民主党众议员西奇表示，美国过去拿出大量资金投资于海外市场，尤其是替代能源。但现在美国不需要假手于人，而是要亲历亲为地的生产。

"太阳能光伏产业较为特殊，在欧美各国财政政策的支持下市场快速增长，但制造产能大多数都在中国。由于美国军方是美国最大的能源消费者，这一法案对中国光伏厂商们将是一个沉重的打击。"张贝文如是说道。根据规划，到 2025 年，美国军方所使用的所有能源中，必须有 1/4 来自太阳能等清洁能源。

> 美国政府要求军方购买太阳能电池板必须"美国制造"，因此太阳能光伏工厂开始重新考虑把生产线搬回发达国家

目前，美国包括西奇在内的众议员正在着手，推动美国政府采购美国制造的太阳能光伏产品。这个政策一旦实行，绝大多数中国光伏企业将被拦在美国市场之外。

成本高涨

根据世界银行的报告，过去两年美国的工业生产已经下降了 16.3%，是继 1929 年大萧条以来的最大降幅。在制造业对 GDP 的贡献率上，美国目前排在除法国之外的所有工业国家之后，仅仅为 13.9%。与此同时，从 2007 年 12 月危机开始到现在已经有差不多 200 万个制造业岗位消失。

张贝文认为，美国政府原来认为核心技术在本土，制造业出走无关紧要。但在经济衰退、失业率猛增的情况下，美国正在改变原有的看法。包括奥巴马在内、即将参与新一届总统竞选的美国政客们都将降低失业率作为主要的政治牌。

中国可再生能源协会内部人士也表示，中国太阳能原料是多晶硅，核心技术被欧美发达国家所垄断；生产线绝大多数是从国外购进的；下游 95%以上的市场在国外。而生产加工环节的技术含量不高。上述法案出台更多的应该是从就业上考虑。

"一旦中国光伏产品无法进入，美国市场就会形成一个真空，谁能在里面生产，就会拥有市场。"张贝文如是说道。

事实上，在美国酝酿投资设厂的不仅仅是这一家太阳能公司。英利集团宣传部王志新对本报称，企业正计划在美国投资，目前设厂工作还在推进之中。这是英利集团第一个海外的工厂。

无锡尚德也把"守住欧洲，抢食北美"作为企业的市场战略。无锡尚德公关经理张建敏称，公司在美国的工厂已经建成，预计今年年底生产规模可达 50 兆瓦。张建敏坦言，目前企业已感受到美国针对清洁能源反倾销等政策的影响，在美国设厂增加本地材料采购、本土工人雇用等，则可以规避市场障碍。

太阳能电池和组件制造商平均利润率一般在 15%左右，成本高低直接关乎企业是盈是亏。张贝文坦言，在中国和美国开设工厂最大的不同就是成本相差悬殊。如一个美国蓝领每年平均工资至少要在 3 万至 4 万美元，这个数字是国内的数倍。

"即将并购的这家太阳能电池板工厂之所以停产，是因为产品成本过高，没有市场竞争力。但为了获得美国的市场份额，力诺哪怕近期不赚钱，甚至短期亏一点，从长远战略上都值得去做。"张贝文称，现在整个行业都在等待美国市场的爆发，那对于任何太阳能光伏厂商都是极具诱惑的。与此同时，力诺还计划尽量争取政府项目以保证投资利润。

快速消费品

七匹狼的第八面

▶本报记者 胡怡琳 王芳 上海、北京报道

按照福建七匹狼实业股份有限公司(下称"七匹狼")的筹划，收购杭州肯纳服饰有限公司(下称"肯纳")是希望自己在一直薄弱的百货终端有所斩获。再通过肯纳拥有的国际大品牌代理商的渠道，提振七匹狼主品牌的营销。

不过七匹狼还需面临另一个挑战——世界国际一线奢侈品牌基本已全部回收了在华代理权，而二线奢侈品牌也显现出转为直营的趋势。也就是说，肯纳所代理的国际品牌今后很有可能收回代理权。

"这的确是我们最大的风险，这种情况完全有可能发生。"七匹狼董事长周少雄在接受本报专访时说，"这段时间所要做的事情就是搭建好这个平台，以后会进一步寻求代理更多国际品牌的机会，包括收购机会。"

好处

七匹狼收购的肯纳，拥有世界顶级服装品牌康纳利（Canali）、范思哲（Versace collection）和著名珠宝品牌乔治杰生 Georg Jensen 等在华的代理权。七匹狼也为自己开始卖奢侈品牌花费了 7000 万元。

这是被分析师看多的一次并购。"应该说这是七匹狼的一种新的尝试。"一位纺织业分析师向本报表示。此前，七匹狼曾以约 9000 万元的价格收购过一家名为爱都的福建区域服装企业，但目前看，该收购并未取得良好收益。

收购肯纳是七匹狼涉足高端代理渠道大型并购的首次尝试。符合七匹狼 2007 年上市融资的目标"做以品牌和渠道为主的服装企业"，也符合周少雄对公司朝中国 POLO 多品牌发展的规划。

上述分析师认为，自去年七匹狼完成去库存化后，扩张速度相当迅猛，"但扩张仍集中在加盟、自营的专卖店，在百货专柜领域压力还是比较大，因为百货定位有自己的经营决策，还是希望进驻的品牌更多来自一线品牌。因此入驻百货，对民族品牌来说是个挑战。"该分析师称。

周少雄这样描述七匹狼可以从收购中获得的好处，"原来一个新品牌想进商场，费尽心思找多少人都没用，但现在有了奢侈品牌现成的渠道，水到渠成。"而他的野心还不仅于此，"现阶段，奢侈品消费还能保持两位数增长的只有'金砖四国'，其中，中国的增长最为迅速。因此七匹狼非常看好代理奢侈品牌这块业务的前景。未来不排除对国际品牌有进一步的收购。"

"我们帮他(国际品牌)提供平台，他跟我们做更多的沟通，增加更多代理机会。从代理到收购，我们会一步一步走。"周少雄表示。

风险

不过，目前这家总部位于杭州的代理商能否在一定程度上，弥补七匹狼在华东业绩下滑的"缺憾"，周少雄也没能给出答复。目前，肯纳开设"康纳利"品牌店 15 家；"范思哲"4 家。主要经营区域集中在东北和华东。周少雄说，这块业务未来"关键靠规模"。他还强调，靠单一的几个品牌肯定不行，会根据各团队进行统一规划，以成为七匹狼上市公司的重要组成部分。

不过亦有分析人士认为，代理不可能成为公司利润的主要贡献所在。"这是服装行业里的法则，花太大精力投入，业绩做得太好了，品牌商反倒可能会收回代理，自己来进行经营。企业必须对此进行一个平衡。最终公司的目标还是做大自己的主品牌。"一位业内分析人士称。

"这的确是我们最大的风险。"周少雄表示，但其同时坚持，"在国际品牌中，只有那么少数几家公司因为自身业务结构的关系必须收回代理，且直营能力很强，但大多数公司都觉得自己派人来中国管理的话成本太高，且因为文化、经济等各种差异，他们对中国市场并不了解，他们需要寻找在华代理人。这时候，关键在于你能不能为这些品牌创造价值，你的管理如何，反正有品牌出去就会有新的品牌进来，我更愿意相信这一点。"周少雄说。

据了解，七匹狼目前产品线主要以圣沃斯、红标、绿标、蓝标、黑标为主，同时涉及女装及童装。近年来在华南、华北、西南斩获增长颇快，但华东和东北地区则下滑得比较厉害。在七匹狼主品牌中，又以商务男装为主的红标销售最佳，定位 25 岁以下的年轻系列蓝标在销售上仍无太大起色。此外，尽管目前七匹狼茄克在 2010 年市场综合占有率仍保持第一，这也是其第十一年保持龙头地位，但 2009 年二、三月中华全国商业信息中心的检测数据显示，七匹狼在全国六地区重点零售商场，纷纷出现单品茄克老大易主的状况。

目前，七匹狼尚未实质触碰代理体制的敏感问题——砍掉二级代理以下更多层级的分散代理，不过，近些年来，七匹狼在各省级代理间已开始采用"淘汰劣势省代"的竞争模式，收回自营或以资本方式合作。据悉，除了此次并购肯纳，七匹狼计划在 2011 年新开店 800 家，其中净开店 500 家以上。



迟京涛解惑“中粮全产业链”

本报记者 李丽 天津报道

约到迟京涛的专访，还是在他参加4月1日在天津举行的福临门品牌经销商大会的间隙。与其他中粮福临门员工一样，他穿了一件大红色印有福临门标志的毛背心，显得格外喜庆。

迟京涛是2010年出任中粮集团副总裁，曾任中粮集团人力资源部总监。2011年1月起，他兼任中国食品(00506.HK)执行董事、执行副主席及董事会的薪酬委员会委员，此次也是他上任后，首次公开接受媒体采访。

谈话中，食品安全成为一个重要主题，而这个话题也正好与中粮的全产业链有着紧密的关系。“中粮集团在国家所赋予的定位和使命中一个是粮食安全，一个是食品安全，”迟京涛介绍说，“我们中粮集团的使命当中就是这么讲的，奉献营养健康的食品、高品质的生活服务。”

全产业链战略是个庞大的命题，迟京涛言语间并不掩饰这个命题的难度。为了实施这个战略，中粮集团从上至下进行了一系列的改革。据迟京涛介绍，在这个战略指导下，中粮将各个相关因素做了一个排序：客户、股东、员工价值最大化。“只有满意的员工才能有满意的客户，有满意的客户才能给股东带来高效的回报，这个逻辑关系一直是比较明晰的。”迟京涛说。

中粮之前是做加工贸易，开始做实业后，中粮的众多品牌如福临门、长城葡萄酒等，已慢慢被消费者所熟知。但在单品类市场的激烈竞争中，中粮始终无法成为绝对领跑者。这也让中粮感到了压力。与已经进入终端消费市场的很多品牌而言，中粮的进入毕竟晚了一步，因此要赶超还需要时间和耐心。对于这种压力，迟京涛表示，尽管中粮在终端消费品上不是第一，但在加工等领域还是有着稳固的领跑地位。而对于终端消费品，中粮下一步的想法是即使做不了第一，也要做强势的第二。在承诺中粮目标的同时，迟京涛依然把安全和放心挂在嘴边，安全对于中粮这家国有企业而言，有着别的企业无法理解的意义，这种意义不仅是市场上的，更是对社会的责任。

访谈

经济观察报：中粮从2009年开始提出全产业链战略，现在已有两年时间了，能不能介绍一下现在全产业链实施情况？

迟京涛：任何时候以消费者的需求带动业务取得可持续发展，是中粮集团发展的根基。全产业链正是基于对消费者食品安全的保障。因此，我们最初预计是用三到五年的时间建成一条“从田间到餐桌”的农产品全产业链。

目前，中粮集团已先后在全国20多个省份建立了140多家粮油食品加工企业，覆盖了小麦、稻谷、玉米、油料、葡萄、茶叶等多个农产品加工领域。集团在东北、黄淮海和长江流域等粮食主产区建设粮食采购网络，在东北、东南沿海和长江中下游主要港口建设粮食转运网络，在华南、华东和京津等粮食主销区建设粮食营销配送网络，着力构建“国内与国际市场结合、内贸与外贸结合、市场与储备结合、产业发展与粮食贸易结合”的，最具市场竞争力的大宗粮食贸易、物流体系，以不断提高粮食内外贸一体化综合经营能力。

此前，中粮集团在农产品加工和食品制造业的安全和质量标准把控方向积累了丰富的经验，在提出“全产业链”架构后，集团进一步构建完善了各类产品全过程控制体系，控制从“田间到餐桌”各个环节可能出现的食品安全风险，以确保食品安全。

经济观察报：产业链越长越宽对企业的挑战就越大，中粮要实现从贸易型到实业型，再到全产业链粮油食品企业，你认为最关键的环节是什么？

迟京涛：在1988年以前，中粮与各省市的粮油进出口是一个整体；1988-2002年是中粮向实业化多元化转型的一个阶段；2005年从宁高宁董事长到任以后，我们开始向有限相关多元化发展。2009年开始提出打造国际水准的全产业链粮油食品企业。

对于品牌企业来说，发力点有二。其一，正如中粮集团董事长宁高宁所言“企业管理的逻辑出发点是人”。中粮的使命最后有一句话叫做客户、股东、员工价值最大化，因为只有满意的员工才能有满意的客户，有满意的客户才能给股东带来高效的回报，这个逻辑关系一直是比较明晰的。

其二，就是品牌营销，通过市场营销使客户形成对企业品牌和产品的认知过程，是企业不断获得和保持竞争优势所必须构建的理念。中粮集团做品牌，就是希望把无形的营销网络铺建到社会公众心里，把产品输送到消费者心里。2010年是中粮历史上发展最好的一年，集团整体资产总额突破了2200亿。2011年对于中粮集团来说，就如同进入了高速发展的快车道，而营销通路则是给这些奔跑发展的汽车门提供一个统一有保障的平台。我们相信今年会比去年有新增长，最起码能够赶上国家发展的速度。

经济观察报：你也说到“全产业链”并非每个环节都做，而是做重要的、附加值高的环节，就是说肯定会有很多合作伙伴，在保障自己利益的同时，如何保障合作伙伴的利益，有怎样的合作模式？

迟京涛：我们的“全产业链”模式，包括单个品类的生产链条，更包括整个集团旗下众多产品“种植、研发、生产”等多个环节全产业链条。我们说，全产业链不是产业链上的每个环节都自己做，而是控制关键环节。比如在食用油这块，部分原材料我们不参与种植，但在原材料种子的提供、生产厂区的选择、生产基地的管理等方面，都有充分的渗透，实现原料质量安全的保障。截至2009年年底，中粮集团自有番茄基地达到19万亩、大米基地20万亩、可控茶园100多万亩、葡萄园50万亩。

迟京涛表示，除种植养殖外，中粮还关注供应商管理、新改扩建项目管理、研发过程管理、OEM工厂管理等环节，确保源头安全。在过程控制、检验检测、仓储物流等环节都采取了一系列的措施，确保产业链的每个环节处于可控状态。我想你说的合作，就在于我们提供了工厂资格认证、协助监督和管理等等合作，一方面帮助供应商提升标准，另一方面，确保中粮食品安全的生产，这是一个“双赢”。

经济观察报：有说法认为中粮在转型中开辟的很多终端品牌“全而不大”，你怎么看？在发展品牌方面，集团有何考虑？

迟京涛：这个观点应该说不全面，比如我们的长城葡萄酒在终端销量是排第一的。当然中粮大家庭中的其他品牌，像福临门、金帝、五谷道场等，这个问题依然存在，还没有在市场上占据领导地位。我们现在的想法是，即使暂时没有成为第一，也要做强势第二，希望和第三拉开比较大的距离，我们正在往这个方向努力。要完成这个目标更重要的是改善机制，包括激励机制，倡导业绩至上的文化，完全按照市场化运作来管理品牌消费品公司。过去我们以进出口贸易为主，做的都是B2B的业务，那么再往下走，进入终端消费品，进入品牌，面对广大消费者的时候就进入B2C的业务，这对我们经营的理念、管理的方式都提出了很大挑战。

我们面临的对手也都具有较强的实力，但是我们依然有信心扛起民族品牌的这面大旗，把中国食品的民族品牌做大做强，而不是将来吃得到的产品都是国外品牌。宁高宁董事长曾经谈到了中国国有企业民族性的问题，我们希望能够承担更大的责任，也希望你们呼吁、也带头消费我们中粮的品牌产品，我会一如既往地致力于为国民提供安全、营养、健康、美味的食品。

落实到提高竞争力方面，我们现在正在参与国家未来科技城的建设，在科技城建设中粮营养健康研究院。通过海外高端人才的引进，着眼于生命科学、营养健康、食品安全，以及中国人的饮食和生活习惯，加快自主研发创新，我相信这个营养健康研究院将来必是中粮集团核心竞争力所在，引领中粮集团以创新的形式向前发展。

经济观察报：近年发生的食品安全事件，基本上都发生在公司和农户的合作环节上。对于这些关键环节，中粮是怎样处理的？

迟京涛：作为关乎国计民生的粮油食品企业，中粮的担子很重，责任更重，我们没有这个造假的动力，不论是福临门食用油抑或其他产品。产业链的管理是一项非常复杂的工程。和农户合作是产业链的重要一环，中粮集团也投入了大量的精力来发展这个环节，并有效促进“三农”问题的解决。比如对于福临门食用油，我们就从食用油的原料开始把控。为更好地控制上游源头风险，我们从种子培养、种植技术等方面对农民进行培训，一来可以帮助农民得到丰产的知识，二来也给我们的产品上了安全阀。再比如中粮肉食，和农户养殖合作的话，我们会提供种猪，提供饲料，提供技术指导。

中粮集团的全产业链是一条“从田间到餐桌”层层把关的产业链，种植、采购、加工、运输等，任何一个环节都不能放松。再举一个和消费者非常贴近的例子，在2010上海世博会召开前夕，我们在国内率先加入了销售业领军企业麦德龙的麦咨达项目。通过这个项目合作，消费者只要扫一下中粮产品的条形码，就可以知道这个产品出自哪片农田，经过哪些企业加工最终达到自己手里，切实保证了食品安全可追溯。

经济观察报：中粮如何来平衡自己国企身份带来的几种责任，实现共赢呢？

迟京涛：作为中国最大的粮油食品国有企业，中粮与老百姓的日常生活息息相关，肩负着重要的经济责任、政治责任和社会责任。具体体现在保障粮食安全、确保食品安全、带动农业升级、帮助农民增收、服务“三农”、参与社会主义新农村建设、确保国有资产保值增值、保护生态环境、支持社会公益事业等重要领域。

目前，中粮主体业务包括两大块，一是与吃有关的农产品和食品业务，另一块是酒店地产业务。中粮集团大概2/3的资产、85%的利润来自粮油业务，在今后的发展战略中，中粮集团将坚持把更大比例的资源投放到粮油业务上。服务国家粮食安全、服务于国家粮食安全、食品安全和“三农”工作的粮油业务，始终是我国最大“粮商”中粮集团的核心经济责任。

经济观察报：福临门经销商大会选择在天津召开，有什么特别意义？

迟京涛：天津是福临门的起点，第一桶福临门小包装食用油就是1993年在天津生产下线的，这里是福临门的“福祉”。福临门是中粮集团最重要的消费品品牌，在集团全产业链战略的支持下，着力打造福临门，发展成为厨房食品一站式解决的品牌。

2010年，我们加大了对粮油业务的投入，最大的动作就是在天津建立中粮天津粮油综合产业园，并将其打造为中国北方地区最大的粮油食品加工基地。未来，它将与中粮江苏、山东、广东、广西等地粮油产业园形成环状，从而将销售市场、生产基地有机结合。缜密的布局和巨大的产能优势，对中粮集团和对福临门品牌的促动力度毋庸置疑。



编辑:张耀东 E-mail:zhangyaodong@eeo.com.cn 美编:周青 2011.4.11



3月10日上市 东风悦达起亚 K5



3月25日上市 丰田 Zelas 杰路驰



4月17日上市 上海大众 全新帕萨特 NMS

中级车崛起

2011 年是车市充满变数的一年，而各大车企却不约而同地选择了在中国投放重磅中级车。可以预见，这个曾经由雅阁、凯美瑞等少数日系车型长期把持的细分市场正在酝酿一场巨变。

——编者



北京现代“第二次飞跃”

本报记者 刘晓林 北京、首尔报道

经过一年多的高调宣传，北京现代冲击中高级车市的扛鼎之作——第八代索纳塔终于上市。

4 月 8 日，北京现代第八代索纳塔 8 款车型上市，其中包括 6 款 2.0L 和 2 款 2.4L 款车型。上市现场，北京现代同时发布了全新品牌口号“New Thinking，New Possibilities”和品牌定位“引领潮流，品位睿智（Intelligent & Stylish）”。

第八代索纳塔被媒体称为“不容失败的任务”，而对北京现代来说，能否让美国的“索纳塔现象”在中国重新上演将成为衡量其成功与否的标尺。

与此同时，在位于首尔的韩国现代总部，一份关于“新一轮全球品牌营销战略”的方案已经成形，其中，包括第八代索纳塔在内的新产品在中国市场的表现将成为决定这一战略成功与否的关键因素。

二次飞跃

在第八代新索纳塔上市的同时，现代汽车的品牌口号也由“Drive Your Way”变为“New Thinking，New Possibilities”。这一转变意味着现代汽车造车理念上的改变，从单纯强调速度和力量进化为追求思想上的认同和技术的创新。

而新的品牌定位则包涵三个核心要素：简约时尚、睿智创新和精细品质。北京现代表示，在中国市场形成高品位的、睿智创新的、值得信赖的企业形象，最终成为强势品牌是北京现代重塑形象的目标。

“第二次飞跃”是北京现代对于这一系列理念革新的定位。在第一次飞跃阶段，北京现代实现了借伊兰特、悦动等多层次的产品组合推动企业发展的目标；而“第二次飞跃”中，第八代索纳塔不仅肩负着向中高端核心市场进军的使命，同时也是北京现代重塑品牌形象，强化品牌溢价力的“落脚点”。

据悉，北京现代已专拨重金投入第八代索纳塔的营销。第八代索纳塔的内部宣传策略更是直白的定为“Big voice，Big proof”。北京现代相关人士解释说，这种策略旨在通过大声势的炒作和广泛的传播，给消费者以基本认知，从而吸引其到店里来了解这款车。

此外，北京现代还宣布，第八代索纳塔客户可尊享 5“S”计划，即 Service（免费保修）、Succor（免费救援）、Study（免费深造）、Special team（专属服务）、Samsung（三星尊享好礼）。

按照这一计划，客户享有从购车之日起为期一年的免费道路救援，同时还享有哈佛商学授课机会以及私人专属服务团队，并且前 10000 名车主可随车获赠三星 P1000 智能平板电脑一部。该计划被业界认为创下了中高级轿车最高服务标准。

复制新一代索纳塔在欧美市场的成功是北京现代最迫切的愿望。据悉，今年以来，新索纳塔在美国市场的月销量迅速突破 2 万辆，无论销量还是售价都已经和丰田凯美瑞不相上下。

据悉，2010 年，北京现代高层曾亲赴美国实地考察，希望将新一代索纳塔的成功经验复制到中国。结果显示，产品品质及服务满意度是第八代索纳塔制胜的关键因素，来自美国权威评测机构 J.D.Power 的新车调查报告也强调了这两点。

价格体系公布后，第八代索纳塔与国内中高级主力车型的正面对决也全面展开。除北京现代自己锁定的新君威、雅阁、睿翼等主力中级车外，搭载了全新动力系统的新蒙迪欧致胜以及与八代索纳塔共平台的东风悦达起亚 K5 都是其劲敌。

“这是一场恶战，第八代索纳塔必须有先发制人的优势，否则在竞争激烈的华南市场很难打开局面。”专业人士分析指出。

对北京现代而言，箭已在弦。随着 2012 年第三工厂启动，北京现代将达到 100 万台的产能，其接下来的核心任务将是进一步强化品牌竞争力，实现“第二次飞跃”。

全球品牌营销

借第八代索纳塔上市的契机，现代汽车启动了新一轮的全球品牌营销战略。在这个战略中，提升现代汽车在全球的品牌形象是主要目标。

据现代汽车相关负责人介绍，2010 年，现代品牌进入全球品牌排名第 65 位，在全球汽车品牌中的排名则上升至第 8 位。

韩国现代集团董事长郑梦九曾在 2008 年提出“GQ-3355”的战略目标——三年内质量做到第三，五年内品牌做到第五，2011 年将会是现代的第一个“三年”。而现代汽车发展的曲线也从 1967 年的以产量为中心到 2000 年以质量管理为中心，再到 2010 年以顾客满意度为中心。

来自韩国现代汽车的最新统计显示，2010 年，在生产规模上，现代在韩国本土的产量为 174.3 万辆，中国达到 704 万辆，印度为 600 万辆，美国达到 301 万辆。现代海外工厂的产量首次超过了国内产量。

其中，中国作为现代汽车最大的海外市场和全球第二大市场，分量再次加重。但是相比美国市场的顺利和成功，中国市场在凸显其重要性的同时，其汽车消费的特殊性也让现代汽车在中高级市场屡次折戟。从全球品牌营销战略的角度而言，第八代索纳塔在中国中高级车市场上的表现，是决定其成功与否的重要指标。

正因为此，在美国市场进行试验、在中国市场夺取全面成功成为现代汽车全球营销的新模式。在第八代索纳塔之后，另一个实行此模式的是首尔车展上重点展出的 Sonata 混合动力版。按照现代汽车的说法，在首尔车展上展出的索纳塔 YF 混合动力车型也将率先在美国上市，至于中国市场，将“根据市场状况进行考虑”。

同样谨慎的还有现代汽车的“T”动力。美国版的新索纳塔所搭载的 2.0T 发动机没有在中国版车型上出现。“北京现代目前还没有引入这款发动机的考虑”，现代汽车产品开发相关负责人表示。不过据记者了解，在进口车方面，现代汽车会在明年引进一款搭载 1.6T GDI 发动机的车型。

“由于中国市场的特殊性，我们在全新技术的引进上是非常谨慎的，但大趋势不会改变，现代将把更多最新的产品不断引入中国。”上述现代汽车产品开发负责人表示。



11月上市 上海通用 雪佛兰迈锐宝

中级车销量激增

本报记者 张煦 北京报道

春节后，一系列新车陆续上市，其中中级车组成了上市新车中最庞大的阵营。3 月 10 日，东风悦达起亚 K5 登陆中国；4 月 9 日，北京现代推出第八代索纳塔；沃尔沃全新 S60 也卷土重来。

此外，上海大众全新帕萨特 NMS、东风标致 508、一汽-大众迈腾 B7L、雪佛兰迈锐宝等车型也将在下半年登场。

新车的不断入市，使得中级车市场迅速扩张，销量激增。据易车网公布的销量数据显示，与去年同期相比，今年前两个月，昊锐销量累计增长 56.39%，君越累计增长 36.51%，帕萨特领驭累计增长 21.42%，而天籁也有 13.29%的增长。

“经济型车的销量，开始非常明显地向中级车阵营转移。”全国乘用车联席会副秘书长崔东树认为，中级车的黄金时代即将到来。

根据全国乘用车联席会公布的数据，2011 年 1-2 月，国内中高级车共有 37 个品牌，销量占整体轿车销量的 14.5%。随着中级新车的扎堆上市，这一比例还将迅速提高。

与此同时，向来价格最为坚挺的中级车市场也悄然引发了价格战，记者调查发现，部分中级车价格最高降幅甚至达到 5 万元。来自网上车市最新发布的统计数据显示，3 月份，中级车价格水平环比平中有降，价格指数 CATI 为 -0.003%。

“当中国车市发展到年销量超过 1800 万辆时，既能助力品牌增值又能提高车企收益率的中级车将成为最有潜力的市场。”业内人士表示。

对于中级车市场的迅速扩张，网上车市市场研究部经理丁少磊认为，随着中产阶级人群的扩大，有能力购买中级车的人群也迅速增加，再加上公车改革的逐步深入，相关人群会更热衷于既不张扬又有较高配置的中级车。

“此外，北京、上海等地实施的限购措施，也会使大批获得购车指标的消费者决定一步到位，直接选择中级车型。”丁少磊表示。

与此同时，近来占车市销售重要位置的租车公司采购也更偏向于中级车。一项调查显示，34.5%的租车人群在租车时会选择中级车，而这一数字还在逐步增加。以近期神州租车抛出的采购大单来看，东风雪铁龙 C5、东风悦达起亚 K5 等新款中级车均在其采购之列。

而对汽车厂商而言，在充满诸多不确定因素的 2011 年车市中，既能保持收益又能积蓄品牌力量的中级车市场也越发凸显其战略意义。

首先，推中级车能保持汽车厂商产品体系的完备；其次，中级车也是各路车企“诸侯”排座次的重要因素。而对于韩系车和自主品牌而言，重磅中级车也是助其完成品牌向上任务的关键。

在全国乘用车联席会副秘书长崔东树看来，中级车市场虽然此前一直由雅阁、凯美瑞和帕萨特占据三甲位置，但自去年起已变数陡增，而不久前发生的日本强震在重创日本汽车业的同时，更是让各路车企看到了抢攻中级车市场的机会。

更重要的是，相对于经济型轿车而言，中级车有着更高的利润率。一位上海大众经销商负责人告诉记者，中级车已经成为其店中利润的主要得分手。尽可能地让中级车放量，才能弥补限购及其他政策所带来的损失。

“对于经销商而言，中级车的销量增加也是受益匪浅的事。”中国汽车流通协会有形市场分会常务副理事长苏晖称。

真假帕萨特：大众 B 计划“内斗”升级

本报记者 杨小林 北京报道

进入中国市场近 30 年后，德国大众将打破以往惯例，同时在南北两家合资企业中推出最新一代的 B 级车产品。不过，考虑到这两款车型在车型定位上“史无前例”的贴近性，大众仍需在二者之间维系一种微妙的平衡关系。

4 月 17 日，由影帝姜文代言的上海大众全新帕萨特（车型代号为“NMS”），会选择在上海车展大幕开启前夕举行盛大而高调的上市仪式。而在此后一天开幕的上海车展上，一汽-大众迈腾换代车型帕萨特 B7L（B7 的长轴距版）为了不抢走全新帕萨特的“风头”，已经决定放弃正式的登台亮相。

一汽-大众相关人士对此则回应称，一汽-大众有自己的新产品投放计划。据悉，B7L 最快将于今年 7 月正式发布，上市后将与现款迈腾（帕萨特 B6）实现“垂直换代”。不过，在业内人士看来，新迈腾为新帕萨特上市“让路”，其背后难以掩饰的是大众对两家合资伙伴在新车资源争夺上的无奈。

两个帕萨特

在上海大众官网上，为配合“全新帕萨特”登陆中国而推出的专题页面，早在数周前已经挂在上海大众官网的显要位置。对于一直依靠老款帕萨特平台进行“历次改造”才得以填补 B 级车市场空白的上海大众而言，推出全新帕萨特无异于迎来了避免产品断档的“救星”。

上海大众推出全新换代的 B 级车计划，始于四年前与德国大众签订的一纸协议。2007 年，大众与上海大众在上海签署了一项合作开发新一代中高级轿车的联合声明，根据这项声明，双方将合作开发一款基于德国大众新一代 B 级平台、面向全球市场的全新技术先进轿车。

大众将这款针对中、美两地市场同步发售的新产品定名为“NMS”，也就是 New Midsize Sedan 的缩写，意为新一代三厢中级轿车。按照大众与上海大众此前达成的协议，这款新车型将作为上海大众帕萨特-领驭的后续车型推向市场。四年后，NMS 正式以“全新帕萨特”之名登场。

实际上，如果按照大众汽车在德国本土的命名规则来讲，最有资格取名“全新帕萨特”的应该是几个月后将在一汽-大众投放的 B7L，而不是德国大众和上海大众联合开发的代号为“NMS”的新中级轿车。不过，在中国市场，大众必须“入乡随俗”，同时兼顾到南北大众两家合资企业的各自需求。

一个让大众无法改变的既定事实是，“帕萨特”之名正是源自上海大众及其最早引入中国市场的 PASSAT B5（即大众第五代 B 级车）。1999 年，帕萨特 B5 引入国内，这款造型流线、风阻系数达到创纪录 0.28 的全新 B 级产品的引入，开启了大众 B 级车在中国的“帕萨特时代”。

虽然帕萨特 B5 在上海大众历经多次改款亦长盛不衰，并被誉为中级车坛“常青树”，但是帕萨特 B6 在五年前改道长春国产，则彻底引爆了南北大众争夺 B 级车的“内斗”。据悉，大众因不满上海方面在引进车型技术转让费方面的“讨价还价”，才毅然将 B6 转投长春的。



6月9日上市 神龙公司 东风标致 508



3月10日上市 吉利沃尔沃 全新 S60

差异化涉险

2005 年底，一汽-大众方面正式确认，将引入大众第六代 B 级车——帕萨特 B6。2006 年 9 月，一汽-大众给即将导入的帕萨特 B6，同样取了一个颇为响亮的中文名字“迈腾”。至此，大众同一型号 B 级车却分归南北大众的产品布局已然成型。

这注定了南北大众在 B 级车资源争夺上的“针锋相对”。在帕萨特 B6 转投长春的前提下，上海大众不得不另起炉灶，通过与德国大众联合开发全新 B 级车平台的方式，弥补现有帕萨特产品垂垂老矣却不能换代的尴尬。但问题是，南北大众联手“B 计划”，能实现大众预期的“双赢”吗？

与迈腾和领驭之间形成明显差异化定位不同，迈腾 B7L 与全新帕萨特之间似乎已经在技术上趋于同质化。“作为普通消费者，单从外表上看确实不容易分辨这两款车。”一汽-大众在京的一位经销商老总告诉记者，迈腾 B7L 与全新帕萨特之间并不存在上一代产品所谓的“技术鸿沟”。

此前，迈腾由于采用诸多先进装备和造车工艺，与改款帕萨特-领驭主打中庸、实用的商务风格相比，更多面向的是追求德系车原汁原味、先进科技的更高端的消费群。不过，在车身尺寸、外观造型和动力总成近乎“雷同”的迈腾 B7L 和全新帕萨特面前，当初南北大众既定的差异化定位界限已经变得模糊。

“帕萨特 B7L 国产后仍叫迈腾，市场定位肯定仍会高于全新帕萨特。”一汽-大众内部人士上周告诉记者，迈腾 B7L 源自大众最先进的 PQ46 平台，并且在推出 B7L 之前大众刚对这一平台进行过优化升级。同时，原生的加长技术在不牺牲操控感的情况下最大限度地提高了后排乘坐空间。

大众的阳谋

“如果单从外观和技术参数上看，这两款产品确实存在定位非常接近的地方，但是只要是开过的人都应该能感受到这两款产品明显的差异化定位。”一汽-大众内部人士称，迈腾 B7L 虽然经过加长轴距等本土化改进，但是其纯正的大众 B 级车血统、主打科技和高端的市场定位不会改变。

而在产品推广方面，上海大众也极力避开迈腾 B7L 的“锋芒”。例如，在全新帕萨特上市前的预热宣传中，上海大众只是一味强调新帕萨特所具备的超大空间、高性价比的丰富配置以及同样原汁原味的德国设计。而对于诞生该车型的技术平台来源则只字不提。

有业内观察人士指出，迈腾 B7L 和全新帕萨特除了官方宣称的目标用户群定位不一样，两者的市场定位和配置价格也将有所区分，迈腾 B7L 主打德系血统、高端定位、高配置，而全新帕萨特无论是平台、设计还是配置、成本方面，都将更加本土化，甚至有未经证实的说法称，后者就是基于 PQ35 加长平台打造。

“NMS 不仅重点为中国市场设计开发，而且将作为帕萨特品牌的后续车型在中国承担起延续 PASSAT 品牌传奇故事的责任。”上海大众副总经理何思渊在三个月前接受媒体采访时说道，这两款车在 B 级车市将形成很好的互补关系，共同做大 VW 品牌在中国的市场份额。

记者从上海大众内部了解到，在全新帕萨特上市之后，帕萨特-领驭并不会直接停产退市，而是要和新帕萨特“同堂销售”。据悉，大众中国的如意算盘是，在迈腾 B7L、CC 和斯柯达昊锐的助阵下，大众集团在国内主流的 B 级车市场，要最终实现单月销售破 4 万辆的新纪录。

而据 2010 年销量统计数据显示，在 B 级车市场上，以雅阁、凯美瑞和天籁为首的“日系车三雄”牢牢占据着细分市场的龙头地位，这三款车型去年全年销量均在 15 万辆左右。而大众集团旗下销售最好的帕萨特领驭，也只卖了 13 万辆，迈腾全年销量为 8 万辆。

纠结代驾 一嗨租车喜与忧

本报记者 张煦 耿慧丽 北京报道

在被"3·15"曝光为非法从事代驾业务之后，一嗨租车目前停止了针对个人消费者的代驾服务。而占其业务量大头的商务客户代驾，则仍在进行当中，只不过将人与车分离，租车公司收取租赁费，而司机则属于劳务公司。

这一方式规避了目前的法律法规风险，但也显示了急于探寻成长路径、摸索商业模式的新兴租车公司的无奈。

一方面是代驾业务可观的利润和提升服务的强烈吸引；另一方面则是游走在法律法规政策边缘的"高危"风险。顶风代驾，一嗨租车如同在钢丝上忐忑前行的舞者。

"在中国许多新兴的行业发展的初级阶段，法律法规需要些时间才能逐步完善。这种现象不仅在中国如此，在国际商业发展过程中也都如此。"一嗨租车董事长、总裁章瑞平如此看待公司眼下正在经历的代驾"风波"。这也反映出目前正处于"跑马圈地"阶段国内租车企业的希望与无奈。

突陷"黑车门"

3月14日，央视2套经济信息联播播出了一个名为《记者调查汽车租车行业灰色经营》的节目。央视记者以暗访拍摄形式，全程跟拍了一嗨租车所提供的"带驾服务"。

报道显示，一嗨所称的"带驾"，就是俗称的代驾服务。也就是通过向客户提供代替驾车的服务而收取服务费的服务方式。

此前很长一段时间当中，"带驾+自驾"的混搭模式一直是一嗨强于竞争对手的服务亮点。但依据我国法律，租车被认为是一种财产租赁，从行业属性上划入汽车租赁业范畴；而代驾则被认为是一种客运经营，本质上应归属出租汽车业。而租车公司在未经审批的情况下直接从事代驾，一直被认为是灰色地带。于是，一嗨便用"带驾"服务的措辞来替代。而国内其他租车公司，也都不同程度地涉水代驾这块业务。

但随着央视报道的传播以及其他媒体的跟进，一嗨被冠以国内最大"黑车"公司的称号。其他从事代驾服务的租车公司也是人人自危。

3月17日，国内另外一家租车公司巨头的做法，更是将一嗨租车推至风口浪尖。神州租车(中国)有限公司在北京举行媒体沟通会，宣布从即日起全面停止旗下所有的代驾业务，并发表正式声明，表示将杜绝任何违规经营。

目前，从事租车行业的注册企业有5000至10000家，代驾是大多数公司的主营业务。神州租车是唯一一家"自动缴械"的，但因同处国内租车业第一阵营，因此颇具影响力。

也因此，一嗨租车无法再继续保持沉默。3月18日，上海一嗨汽车租赁有限公司发出声明，称"我公司的《企业法人营业执照》载明的经营范围包含'机动车驾驶服务'一项。对某竞争企业在各种媒体上散布各种不实言论，严重诋毁我公司及'一嗨租车'品牌代言人姚晨女士形象的不正当竞争行为，我们表示愤慨和强烈谴责，并保留追究其法律责任的权利"。

在一嗨租车官方网站，记者在网页的最下方找到了一嗨租车公司的营业执照，经营范围显示"汽车租赁服务(不含操作人员)，机动驾驶服务，商务信息咨询，会务服务(企业经营涉及行政许可的，凭许可证经营)"，发证机构是上海市工商行政管理局。

纠结的代驾

为何这些大大小小的租车公司明知道政策红线，还纷纷涉足代驾业务？答案很简单，利润。

按照市场业态划分，国内的乘用车租赁市场在业态上可以分为长租(租期超过一年)和短租，而长租和短租可以进一步划分为长租代驾和长租自驾以及短租代驾和短租自驾。

与神州租车、至尊租车等选择从自驾模式起家不同的是，一嗨租车一开始就以为用户提供带驾模式为切入点。据了解，截止到2010年8月份，一嗨租车的带驾、自驾两大业务收入中，自驾占了70%，带驾占30%。而这种"组合拳"，也令一嗨获得了资本市场的垂青。2010年8月，一嗨租车完成了7000万美元第三轮融资，此轮融资是由高盛领投，现有股东启明创投、鼎晖创投、Ignition Capital、集富亚洲和汉理资本均有跟投。

神州租车执行副总裁姚军红说，企业从代驾租车服务中得到的收入，比自驾租车要高出三至四倍。代驾租车的主要客户是企业、商务人士，属于租车业的高端消费群体。他也承认，代驾带来的收入"在(神州租车的全部)利润里占据一定空间"。

据一位不愿意透露姓名的租车业内人士透露，从事代驾的利润较自驾业务要高出一倍左右。自驾服务以每天24小时一单收费，而带驾业务分为日租、半日租和点对点(从一目的地至另一目的地)三种。即使日租，也以每天8–9个小时来收费。如果调度合理，一个代驾司机一天接3–4单没有问题。

此外，代驾业务中，如果超出9个小时或者日租百公里的公里上限，则需要额外支付费用，包括司机的劳务费、油费以及汽车劳损费等。

对于租车公司来说，代驾业务可以与租车业务进行了协同互补。一嗨租车董事长、总裁章瑞平介绍，汽车租赁行业是一个重资产行业，因此提高资产周转率对于企业的利润率至关重要。



顶风代驾，一嗨租车如同在钢丝上忐忑前行的舞者 IC/供图

以短租自驾为例，60%的出租率是盈亏平衡点。自驾业务中70%的需求来自于个人休闲，而个人休闲出行的主要时间是在周末。因此对于汽车租赁企业而言，如何保证周中的使用率和周末的使用率相对均衡是个难题。

根据调研，72%的个人自驾客户选择周末出行，而78%的代驾客户选择工作日出行，这在代驾和自驾共同的车型中可以形成很高的协同效应。

正是在市场需求的扩大和经营收益的驱动之下，虽然不合法，近两年全国各地租车公司的代驾业务还是风生水起。

"3·15"事件之后，代驾业务开始进入了冷冻期。不仅仅是代驾占业务大头的一嗨，已全面暂停代驾业务的神州租车也感觉到了压力。该公司执行副总裁姚军红坦言，"(暂停代驾业务)对我们的影响还是比较大的。像壳牌、LG等大客户，此前在全国范围内的代驾租车业务都由我们公司来做，但现在只好终止了服务。"

"中国许多新兴行业发展的初级阶段，法律法规需要些时间才能逐步完善。这种现象不仅在中国如此，在国际商业发展过程中也都如此"，章瑞平表示，这个事件的确对一嗨有些负面的影响，但绝大多数客户还是非常支持和信任一嗨，"我们的股东也是坚决支持公司和团队，认为我们是在做一件对社会有益、对用户有利的事业"。

据了解，一嗨租车停止了针对个人的代驾服务，而针对公司客户的带驾服务还在进行当中。目前为一嗨租车的客户提供驾驶服务的驾驶员，全部来自第三方劳务公司，并非一嗨租车的员工。

北京岳成律师事务所合伙人陈永学律师称，这类将租车和代驾分开管理，分别签署两份合同，一份合同的内容是租车公司提供汽车租赁服务，一份合同是劳务公司派遣驾驶员提供代驾服务以规避监管，从目前的法律规定层面分析，具有一定的可操作性。

新兴行业的喜忧

2010年，之前多年一直默默无闻的租车行业忽然成了资本市场的宠儿。在一嗨8月获得高盛7000万美元投资后，9月神州租车公司获得联想控股12亿元投资。随后浙江车友汽车租赁有限公司获得三菱商事2000万美元投资。

姚军红预计，未来3–5年，是租车行业发展的好时机，也是租车公司壮大规模的良机。

但在租车行业内人士看来，利好消息不断的租车行业背后，还有诸多长期困扰租车行业发展的顽疾尚待解决。

在一些租车业内人士看来，租车公司与整车企业颇有类似之处，要以规模取胜，稳定盈利、长期发展都要在达到足够大的规模之后才可能实现。

但租车公司在做大规模的道路上面临很多挑战，比如让很多租车公司困扰不已的客户骗车问题。由于我国个人征信体系不完善，租车公司难以获得客户个人信用信息，导致难以避免一些客户将车租到后转卖、抵押或偿债。这也限制了租车公司的发展。

还有地方壁垒的障碍。在国内，跨区经营正是多年来困扰租车公司的一大问题。目前不少中小城市的租车市场都被有背景的租车公司抢占，没有过硬的政府关系、人脉资源，很难打进去。

除了外部环境，想要发展壮大的租车公司自身也面临资金、人员、管理等多方面的问题。在不少租车行业人士的描述中，租车是一个很依赖资金的行业，没有大笔资金的持续注入，不可能成气候。

目前国内租车行业刚刚起步，市场格局未定，行业龙头老大尚未出现，除了神州、一嗨两家公司规模稍大，拥有车辆在2000辆以上，但其他尾随在后的中小租车公司与其差距也并非遥不可及。

多位接受采访的租车行业人士都表示，未来几年是国内租车公司"跑马圈地"的关键时期。"现在这个圈里没几个人关心一年能挣多少钱，更多关心能获得多少投资，好进一步扩大规模。"上述租车公司人士直白地表示。

在一些业内人士看来，目前不计成本跑马圈地的租车行业也面临陷入怪圈的风险。"两大领头公司最近的价格战把租车价格拉下来很多，但按他们那样低价租车，维持购车与维修成本都难，更何况还有很多管理上的成本"，租车业内人士表示，最怕的就是烧钱后，市场上还是没有出现具有明显领先优势的龙头企业。

营业额五年翻番 法雷奥蓄力中国

本报记者 魏黎明 深圳报道

全球汽车零部件巨头法国法雷奥集团，正准备在中国大展拳脚。本月初，法雷奥在深圳设立一个新的研发中心，成为其本土化战略的最新案例。

过去的一年，法雷奥在中国实现营业额96亿元。到2015年，法雷奥希望在此基础上再翻一番。为此，法雷奥将扩大投入6亿–8亿美元。除了设立本土研发中心，这笔钱还将用于扩建新工厂等。

"对我来说，目前最主要的任务就是要促进(法雷奥)在中国市场的扩大。"法雷奥集团首席执行官Jacques Aschenbroich说。

> 聘用本地工程师，是法雷奥实施本土化策略的重要内容，这被认为能够更加贴近本土的汽车厂商和消费者

本土化

4月1日，法雷奥设在深圳的电子研发中心正式投入使用。该中心投资1800万元，占地1200平方米，拥有三个实验室。预计到年底，将有105名工程师加入该中心，其中仅1人为外籍工程师。

聘用本地工程师，是法雷奥实施本土化策略的重要内容，这被认为能够更加贴近本土的汽车厂商和消费者。

深圳的该研发中心将致力于电子硬件设备的开发，此外还会涉及电动车的电子配件研发。今年内，法雷奥还计划在上海新设立一家研发中心，将主要关注动力系统业务。

Aschenbroich表示，在中国进行的研发，除了提供与全球主要市场一致的产品之外，还将开发一些具体的、符合中国市场和消费者的相关产品。

除了增设研发中心，法雷奥还加快了新工厂的投资和建设。深圳新研发中心设立当天，法雷奥宣布其深圳厂区扩建项目落成。法雷奥在这里生产开关、控制面板、顶端模块等产品。

与此相呼应的是，长安标致雪铁龙项目已确定落户深圳，2012年就将投产。目前，法雷奥在中国的业务中，大部分来自国际整车厂商。每年，他们为奥迪、福特、标致雪铁龙以及奇瑞等主要客户提供各种汽车零部件。

接下来，法雷奥希望提升本土整车厂商在其整体业务中的份额。到2015年，法雷奥希望其中国销售额中的30%来自本土厂商。

Aschenbroich说，中国的本土厂商对于产品的高附加值及高品质的意识越来越强，他们更希望供应商可以提供符合他们需求的产品。因此，随着本土厂商的不断发展，"他们绝对需要法雷奥这样的供应商"。

事实上，设在深圳的工厂目前就已经为深圳的汽车厂商比亚迪提供配套。而新设立的研发中心的未来业务还将涉及电动车领域，这正是比亚迪赖以成名的重要业务。

"我们来到中国，是因为我们知道中国有一个非常好的发展潜力。"Aschenbroich说，"对我来说，目前最主要的任务就是要促进在中国市场的扩大。"

1994年，法雷奥来到中国，目前已拥有18个生产基地和3个研发中心，雇员近8000人。2010年，法雷奥在中国实现营业额96亿元。同年，法雷奥的全球销售额是96亿欧元（约合人民币860亿元）。

2010年，包括中国在内的亚洲市场，占法雷奥全球销售额的19%。但是，法雷奥并不满足其在中国的现有成绩，他们制定了一个更为雄心勃勃的计划。在2010年基础上，法雷奥希望到2015年在中国的销售额翻一番。

翻一番

为此，除了新设研发中心和扩建工厂之外，法雷奥正在大规模招聘员工。目前在法雷奥涉足的全球27个国家中，中国是其雇员第二多的国家。到2015年，预计中国的员工数量将达到第一位。

届时，中国市场的销售额在全球范围内则将达到第二位。目前，法雷奥60%的业务集中在欧洲和非洲市场，包括中国在内的亚洲市场占19%。预计到2015年，法雷奥在亚洲的销售额将占到其全球销售额的30%。法雷奥清楚地知道，这种大规模增长将主要来自中国市场。

"对法雷奥而言，中国不叫做'新兴市场'，而是一个已经在发展中崛起的市场了。"Aschenbroich说。

早在一年前，法雷奥就成立了一个专门的团队，调查中国汽车零部件市场的发展情况。

这项调查的具体内容目前仍不为外人所知，但从法雷奥的举动大致可以看出其动向。法雷奥预测，中国本土厂商的市场规模将不断扩大，而这正是法雷奥的机会。

但是，法雷奥也发现，中国方面的客户和消费者也"越来越聪明"，"他们也会观察以及调查零部件供应商使用了什么样的科技，从而来选择供应商"。

这在一定程度上促使法雷奥有针对性地加强其在中国的研发力量。在法雷奥，每年将拿出约5.6%的营业额用于研发。目前，法雷奥没有给出在中国本土的研发投入的具体金额。但它承诺，未来几年，专门用于中国市场研发的投入将占全球研发投入的大概30%。这与法雷奥对于中国在内的亚洲市场的销售预期是一致的。

或许，一年前进行针对中国市场的调查令法雷奥印象深刻。在那之前爆发"金融危机"的2008年，法雷奥集团亏损2.07亿欧元。接下来的一年，法雷奥迅速扭亏为盈，2010年又不断上调盈利目标。

这其中，中国等亚洲市场的飞速发展令其侧目。在法雷奥的计划中，要实现长期的快速发展，有必要在中国等亚洲地区实现兼并交易。2009年底和2010年初，法雷奥分别通过增资扩股和入股等方式，收购中国长春和日产旗下各一家汽车零部件公司。

但收购成本过高，使得法雷奥更加专注于对自身现有基础的再投资。在深圳设立新研发中心和扩建工厂，正是其中的重要内容。

坐在深圳工厂的会议室里，Aschenbroich身后的一块宣传板上，法雷奥绿色的商标大旗插在标注着有深圳字样的地方。而被绿色覆盖的，是一整块雄鸡模样的中国版图。

Aschenbroich说："对法雷奥而言，现在最重要的(特别是在中国市场)，就是要确保发展能够比较顺利。"

汽车观察

"狭义公车"与"广义费用"

张耀东/文

公车改革，看来是要真正启动了。

今年以来，从中央到地方，都在反复强调着公车改革的重要性和迫切性。而在去年底，施出"限"、"管"、"建"三大法宝治理"首堵"问题的北京市首当其冲。原因之一是，在网上，不断有人呼吁北京市公开公车数量以及运行费用，理由是，北京的交通问题有一部分是由公车和特权车过多造成的。

于是，上周，北京市财政局公布了所辖公车数量。但这一开国内先河的开明之举，仍然引来了众多猜测和不信任。很多网友认为，62026辆这一数字偏低，甚至有人猜测说，北京的公车数量为70万辆左右。

这让北京市财务局不得不再次出面解释说，公车被分为"小口径范围"公车和"大口径范围"公车两类。而此次公布的数字只是"小口径范围"公车，即北京市党政机关、全额拨款事业单位公务用车，而不包括国有企业、差额拨款事业单位等。也就是说，62026辆还只是一个狭义范畴的公车数字，尽管其从绝对值上讲，已经超过了北京汽车保有量的1%。

但是，这一说法并没有得到所有人的认可。包括新华社这样的权威媒体，都发表评论称，应该统一公车的划分标准，不应仅仅是"狭义"的范畴。

我倒是觉得，相较于数量，每年用于维护、使用、购买公车的费用更值得关注，因为这样就可以知晓每辆公车平均的运行费用。不过，这次北京市并没有公布这一数字。按照有关政府信息公开的规定，公民理应有权利去申请查阅此项费用。

公车的问题由来已久。每隔一段时间，就会被媒体和网友们拿出来说事。对公车不满意，很大程度上是信息不透明造成的。而要解决公车问题，在公开信息的前提下，至少应该做到合理采购、合理使用、运行管理三个方面。

首先是采购的问题。我国对于公车采购有着明确的排量、价格限制，而且限制越来越严。目前传出的信息是，一般公车的采购标准将由2.0升、25万元下调为1.8升、18万元。但为什么还有非议呢？

原因或许有二。一是违规、超标配车的问题，个别地方打政策擦边球，想办法多配车、配好车，日积月累，公车的数量和型号就变成了不愿对外人道的"秘密"。二是，自主品牌的问题，政府公务员乘坐本国生产的汽车，是很多国家不成文的惯例，因此，也有人希望我国公车采购也能如此。但出于种种原因，自主品牌的轿车在短时间内还难以大规模进入国家乃至省市政府的大门。

其次，合理、合法使用的问题。这方面，最明显的例子就是特权车过多、公车私用现象泛滥。近年来，不时有人拍下在学校、商场门口接送家人的公车照片，发到网上。而在路上，更是时常见到那些不遵守交通法规、"我自横冲直撞，任由身后喇叭一片"的特权车。在我们这个讲究人情的社会里，时间久了，也就见怪不怪了。以至于，有些宣传报道中，把拒绝公车私用当作好人好事宣传。

合理合法使用公车的问题，不是简单地靠人治和道德约束就能解决的，这需要公车改革的制度和法制约束。

再有就是公车运行管理的问题，特别是费用。媒体和网络上，不时地出现一些"未经证实"的数字，比较广泛的说法是，一辆公车平均每年的使用成本为10万元。具体是多少还有待有关部门进一步的信息公开。但有个有趣的案例是，曾听一位高端品牌经销商负责人得意洋洋地讲起过他所做的"精品装饰"生意，在他看来，给那些限价购买来的公车做增加配置业务有着广阔的前景，而且所谓的"精品装饰"，并不仅限于汽车，基本上是客户需要什么，就去买什么。这或许是个例，但管中窥豹，可见一斑。

公车使用费用是大概念，不仅仅是油费、维修费用还包括一系列隐形开销，希望这次公布"狭义公车"的有关部门，在年内发布公车费用是一个"广义费用"，而不是"狭义"的。

二度重组华域汽车 上汽整体上市在即

本报记者 万晓晓 上海报道

4 月 6 日，上海汽车(600104,SH)重组预案出炉，将非公开发行 17.28 亿股，用以购母公司价值 285.6 亿元人民币的资产，创国内证券市场发行金额新高。届时，上汽将完成整体上市，并成为华域汽车(600741,SH)的大股东。

但业内人士认为，在一定时期内，上汽的盈利重心仍在产业链的中段，并未向上游研发设计和下游销售服务两端转移。因此，此番注入的新能源汽车、服务贸易资产，短期将无法增厚收益。

为此，上汽在复牌当天，虽然股价最高涨逾 7%，但最终以 0.16%收尾。

上汽董秘王剑璋透露，在此番重组之后，上汽还会将旗下独立的零部件资产注入华域汽车，以形成集团两大平台，即上汽经营整车、紧密零部件、汽车金融业务，华域汽车经营独立供应汽车零部件业务。

“至于服务贸易板块，由于与汽车板块有一定的关联度，具体方案仍然在商讨中，需要根据公司自身战略决定。”王剑璋表示。目前，服务贸易板块已成为大型汽车集团的主要利润来源，在成熟市场中，该业务利润近 60%。

此番重组牵涉上汽旗下企业众多，因此，重组之后的整合能力将是对上汽的一大考验。



此番重组完成后，上汽集团将不再保有经营业务，实现整体上市 IC 供图

重组预案

此番重组完成后，上汽将成为华域汽车的控股股东，持股 60.1%，同时，上汽集团也将不再保有经营业务，实现整体上市。

上汽此番将被注入的资产，为母公司上汽集团和上海汽车工业有限公司持有的独立零部件、服务贸易、新能源汽车三大板块业务，涉及华域汽车、南汽模具、彭浦机器厂、中汽投等 22 家公司股权。

根据购买的资产估值，上汽将在 A 股市场增发 17.28 亿股，发行价格 16.53 元/股，发行金额创国内证券市场新高，而公司总股本将增加到 108.95 亿股。

据初步测算，将注入的资产在去年实现净利润为 26 亿元，业内预示这部分资产也将成为上汽未来几年重要的利润增长点。在注入的资产清单中，还包括上海汽车工业活动中心有限公司和上海汽车报社的全部股权。

在此之前，上汽集团直接持有上海汽车 72.95%的股份，为第一大股东，上海市国资委持有上汽集团 100%的股权，为实际控制人，而今，上汽则直接归属上海市国资委。

通过重组，上汽集团将彻底解决同业竞争的问题，并实现整体上市同时资产证券化。目前，上汽集团已向上海市国资委上报了本次资产重组的可行性研究报告，并取得了原则性同意批复。

在上海国资委看来，上汽的重组，将作为上海国资国企改革试点的样板，将有效整合汽车产业链资源。

据悉，上汽此番拟收购的新源动力公司，是上汽集团和大连物化所的合资公司，主要从事燃料电池汽车关键部位研发和生产，系“863”计划项目扶持的重点企事业单位之一。目前，上汽的资产已包括混合动力、纯电动汽车等，此次将燃料电池等相关资产注入。但总体来看，上汽在新能源汽车业务上仍处于投入开发期。

“可借此重组机会，布局价值链高端，发挥业务板块之间的协同效应，加快构筑新能源汽车产业链，提升核心竞争能力和国际经营能力”，上汽公司表示，公司将合理利用新能源技术优势促进传统汽车产品的升级换代，实现成为新能源汽车研发、制造及系统产品和服务领先者的战略目标。

业内认为，上汽的重组意在打造完整产业链，新能源汽车、服务贸易板块在经过培育与发展后，未来确实有望成为新的利润增长点。但短期来看，资产注入并不能明显增厚收益，因此，上汽仍要获得机构投资的认同。在此之前，数家机构预期今年国内汽车业增速放慢，并在去年第四季度对上汽进行了减持。

本次，上汽未被注入的资产仅为两家与房地产业务相关的公司。

再组华域

在此番重组之后，上汽还将进一步完善，会将旗下独立的零部件资产注入华域汽车。

按照规划，上汽和华域汽车将成为集团两大平台，由上汽经营整车、紧密零部件、汽车金融业务，华域则经营独立供应汽车零部件业务。

上海汽车董秘王剑璋表示，这将有助于加强整车与零部件协同效应，以华域汽车为例，将借助上汽自主品牌的整车平台，提升自身的开发水平，达到为整车提供功能性解决方案的“零级化”。这也为华域汽车做大规模，拓展海外市场创造了条件。

至于服务贸易板块，王剑璋表示，由于与汽车板块有一定的关联度，具体方案仍然在商讨中，需要根据公司自身战略决定。

“按照欧美市场经验，当汽车保有量达到一定规模时，汽车服务贸易将进入高回报期。中国汽车保有量已经达到 1.5 亿辆，汽车服务贸易将步入高增长。”王剑璋指出。在成熟市场中，服务贸易业务收入比重可达 30%，利润也近 60%，服务贸易板块已成为大型汽车集团的主要利润来源。

此番重组涉及旗下企业众多。因此，重组之后的整合能力，将成为上汽的一大考验。

重组的上汽的零部件板块包括上海幸福摩托、上海金合利铝轮毂、上海圣德曼铸造、上海萨克斯动力总成、东华汽车及下属 16 家企业。在服务贸易业务板块，则包括上海汽车工业销售有限公司、上海汽车资产经营公司、安吉汽车物流有限公司等 12 家企业，以及东华汽车下属的南京南汽物流有限公司等 5 家。其中，安吉物流为国内最大的汽车租赁品牌之一。

“短期内，上汽的主要盈利来源仍是其分别与通用汽车和大众汽车合资的两个公司，以及自主品牌乘用车的减亏。”申银万国认为。这意味着，上汽的盈利中心仍在产业链的中端，并未向上游研发设计和下游销售服务两端转移。

中信证券对此也表示认同，“贸易业务和新能源板块业务是业内关注重点，但短期来看无法迅速增厚收益，公司每股收益变化不大”。

3 月 30 日，上汽公布年报显示，公司营收同比增长 125.01%，净利润同比增长 108.26%。由于销售形势良好，加速资金回笼，公司货币资金增加了 307.62 亿元，增幅 57.45%。

今年，上汽的目标是，实现整车销售突破 400 万辆。去年销量为 358.3 万辆，同比增长 31.5%，是国内首家年销量突破 300 万辆的整车集团，在全球汽车行业的销量排名从第 10 位上升至第 8 位。

深圳限购传闻追踪

本报记者 魏黎明 深圳报道

“现在车卖疯了，听说是要限购了。”深圳市民小孙对记者表示，他正计划买一部车。

事实上，早在去年北京限牌措施出台前后，深圳车市就陷入了一种莫名的恐慌之中。去年短短 8 个月之内，深圳市小汽车上牌量猛增 20 多万。受“限牌”推动的购车行情，使得 1、2 月份传统淡季也变得火热。

然而，追根溯源，除了政府官员的只言片语之外，有关限牌的传闻“查无出处”。这是一次人为的市场营销，还是一次政策出台的试探，答案目前仍然未知。然而，深圳市可能变成“堵城”的威胁却是一个事实。

限牌传闻

来深圳打拼了六七年的小孙，去年刚刚在深圳关外买了一套房用来结婚。房子解决了之后，总算可以考虑再添一部代步车。谁知深圳车市突然火爆，4S 店车辆畅销、优惠减少，据说罪魁祸首就是“深圳要限购了”。

丰田在深圳的一家 4S 店的总经理对本报表示，去年以来该店业绩确实很好。他认为，一方面丰田去年因“召回事件”扩大了优惠幅度，一方面也有不少车主担心深圳会模仿北京出台“限牌令”，因此抢先出手。

深圳一对夫妇小陈，去年结婚前购买了一辆丰田 RAV4。谈及出手原因，其中之一便是限牌的传闻，此外也是为结婚和日常生活考虑。吉利帝豪深意店总经理蔺万焕对本报表示，深圳车市火爆，多少有“限牌”传闻的影响，但更多的是刚性需求在推动。

或许在刚性需求的大背景下，传闻来得也更加猛烈，并且与刚性需求形成了交叉影响，后果更甚。

一位关注深圳限牌传闻的汽车业人士表示，年初以来他们曾多次与政府有关部门沟通，得到的信息是暂时不会限牌，但今年深圳“大运会”期间肯定将实施限行措施。

前有北京奥运的限行，而后北京又实施了“限牌”措施。去年 12 月，北京人连夜抢购的场景或许对深圳车市形成了莫大的刺激。

一些经销商也不失时机地展开有针对性的营销。一家日系 4S 店今年 2 月推出的广告营销中直白地表示，北京率先“限牌”，“限牌令”或许离深圳并不遥远。而该店不限量供应，并且执行最优惠的政策，从而使“‘限牌令’只是浮云”。

种种因素影响下，深圳去年机动车上牌量猛增的趋势在今年以来得以延续。以往春节前后的 1、2 月份是销售淡季，但今年 1 月深圳汽车销售仍然火爆。当月，深圳汽车总上牌数达 26520 辆，同比去年增幅超过 20%，创下历史同期最好成绩。

也是在这个月，深圳市召开“两会”，交通拥堵和限牌等成为热议话题。限牌的可能首先从政府部门官员口中传出。深圳市公安局长李铭在此次人大会议上透露，深圳正在对限制上牌进行研究和论证。

一些人大代表也提出议案建议，主张通过限制上牌和增加上牌费用来控制私家车的数量增长。尽管深圳市交委曾公开表示，深圳暂不考虑限牌，因为此举不符合经济发展需求，但限牌的传闻仍然甚嚣尘上。

不是浮云

深圳市交委的考虑有现实基础。在深圳，比亚迪扎根于此，经过连年快速增长，目前已经稳居国内十大汽车厂商行列。此外，长安标致雪铁龙项目去年也已落户深圳，预计在 2012 年即将形成 20 万辆产能。

中国汽车市场在 2009 年成为全球第一之后，汽车消费热潮在优惠政策催生下提前到来。这使得深圳更加重视汽车产业的发展，同时也使深圳的交通拥堵状况，成为国内众多城市中的一个显著案例。

与其他城市一样，深圳显然也并没有为此做好充足的准备。去年 12 月 8 日，深圳交警部门宣布，全市机动车总量突破 170 万辆，汽车密度跃居全国第一。而早在去年 4 月，该市机动车保有量突破 150 万辆。仅仅 8 个月时间，这个数字猛增 20 万辆。

经此一轮猛增，深圳市突然发现自己的路网交通承载力已逼近极限。按照测算，加上每日入境、过境的外地牌照车辆，目前在深圳道路上行驶的汽车总量已超过 190 万辆，达到大约 200 万辆。按照深圳市道路总长 6000 多公里计算，也即大约每公里有车 300 辆。

按照深圳现有道路计算，该市汽车保有量的极限值在 210 万辆左右。而按照去年的增长速度，这个极限将轻易被突破，从而提早进入超载状态。

在车辆超载来临之前，深圳市的人口已经超载。据今年初美国福布斯杂志公布的全球人口最稠密城市排行榜，深圳以 17150 人/平方公里的人口密度，位列全球第五、全国第一。目前，深圳常住人口超过 1400 万。

这一现实令深圳市的公共交通面临极大压力，车内拥挤和车行缓慢成为深圳公交患上“大城市病”的显著症状。在深圳“两会”上有关官员透露正研究限制上牌之前，深圳市委书记王荣即已在相关会议上严厉批评了深圳的交通现状。“开车开不动，坐公交车也坐不动。”他说。

深圳市统计局统计数据显示，截至去年末，深圳私人小汽车保有量占该市小汽车保有总量的 87.5%。因此，王荣提出，大力发展公交事业，是解决深圳未来交通的出路所在。这也正是蔺万焕的建议，他认为限牌始终不是最优选择。

而据本报此前报道，权威人士称，“十二五”期间，政府将在全国 1000 万以上人口的特大城市，对机动车全面实行总量控制措施。“上海、北京已经开始实施，现在正在和两个城市谈”。

锦湖召回连锁反应：竞争对手机会来了？

本报记者 杨小林 上海、北京报道

4 月 15 日，被称为“国内轮胎召回第一案”的锦湖轮胎召回行动将在全国启动，这一天正是锦湖轮胎在上报国家质检总局的“召回通告”中规定的召回日期，而此时距离央视 3·15 晚会曝光“锦湖轮胎案”过去整整一个月。

涉及 16 家整车企业，召回 30 万条问题轮胎，是锦湖轮胎为其质量丑闻所付出的“象征性”代价。尽管在业界看来，此次质量危机尚不足以让锦湖轮胎彻底倒下，但是对于整个国内轮胎行业竞争格局，却带来了微妙的化学变化。

“通过锦湖事件，越来越多的整车企业发现，他们不能过多地依赖一两家轮胎制造商。”锦湖轮胎在国内的一家竞争对手上周在接受记者采访时表示，为了不让悲剧重演，很多此前与锦湖合作甚密的车企已开始谋划降低锦湖配套比例。

整车企业的抉择

毫无疑问的是，在较长一段时间里，锦湖仍要为它的过错埋单。

“出于质量和品牌口碑上的考虑，我们会在新车装配时完全停止使用锦湖天津工厂生产的轮胎。但是锦湖在其他未受影响的工厂生产的合格轮胎，我们仍将继续采购使用，并敦促他们强化质量方面的管控。”长城汽车的一位高层上周在接受记者采访时表示，即便是长城本月即将启动的天津基地，仍在考虑是否批量采购本地生产的锦湖轮胎。

而在此之前，出于对物流成本和运输半径最优化的考虑，长城汽车曾有计划加大锦湖轮胎的配套比例。在两年前，长城考虑在天津布局一个规划年产 80 万辆轿车基地之初，拥有数百万条轮胎配套能力的锦湖轮胎等上游产业链的集群优势，就是吸引长城投资当地的重要因素之一。

虽然在此次召回中，长城汽车涉及到的轮胎数量可能只有 17000 条，用长城汽车内部人士的话说，“最多也就涉及 3000 多辆整车”，但是在整个长城轮胎配套比例当中，锦湖轮胎却占据了高达 20%的份额。“锦湖、三角和佳通是我们轮胎的三家最大供应商。”

“我们正在考察并尝试开发新的轮胎供应商，但是这个过程不可能一蹴而就。”和长城汽车一样，另外一家自主品牌汽车企业的高管也向记者表示，作为中低端轮胎供应商，锦湖在经济型轿车产品上所占据的庞大市场份额，是其他竞争对手“在短期内难以替代”的。

“锦湖轮胎在一汽-大众的配套比例是 15%左右，由于我们没有采购天津工厂的轮胎，因此锦湖召回实际上并不涉及一汽-大众。”一汽-大众相关人士上周在接受记者采访时谨慎表示，目前尚未从采购部门获得确切消息，是否需要对锦湖轮胎配套比例做出相应调整。

而对于北京现代和东风悦达起亚等韩系合资企业而言，依托锦湖和韩泰等主力韩系轮胎配套商长期构筑的“利益链”，成为此次锦湖召回事件的“重灾区”。据国家质检总局发布的锦湖轮胎“召回公告”显示，此次锦湖召回的 30 万条问题轮胎当中，有很大比例都装配在国产现代和起亚车上。

“即便如此，在配套规模和成本优势上，韩泰和锦湖相对于其他轮胎企业仍然优势明显。”北京现代的一位内部人士近期在接受记者采访时暗示，包括起亚在内的韩资汽车企业，在逼不得已的情况下是不会放弃将锦湖和韩泰作为“核心供应商”地位的。

> 为了不让悲剧重演，很多此前与锦湖合作甚密的车企已开始谋划降低锦湖配套比例

竞争对手的机会

而对于锦湖的竞争对手而言，锦湖的危机可能更多意味着新的“商机”即将到来。接近韩泰轮胎的知情人士上周告诉记者，自锦湖事件上个月被媒体曝光并受到极大关注以来，已经陆续有多家整车企业开始接洽韩泰，并向后者主动递出 OE 配套的合作“橄榄枝”。

“自从锦湖事件发生以来，这种趋势已经越发明显，汽车企业需要分散因过于集中采购而带来的不可预知的市场风险。”上述知情人士告诉记者，受制于 OE 配套必须经过长时期的测试，加上在供货价格上双方仍需要“讨价还价”，因此韩泰短期内不可能从锦湖手中抢得客户。

记者了解到，虽然韩泰轮胎从去年开始大幅增加高端车型的配套供应，但是在中低端 OE 市场，锦湖仍然是其最大竞争对手。截至 2010 年底，韩泰轮胎在国内 OE 配套量已突破千万条，同比增长 40%，占据乘用车配套轮胎市场份额 20%以上。与之相比，锦湖占据的市场份额不相上下。

除了让韩泰这样的“直接竞争对手”有机会“撬走”自己的部分 OE 客户外，锦湖轮胎事件也为其他外资轮胎供应商，在进一步深耕中国市场之前提供了“鲜活”的反面教材。即在 OE 厂家降价和原材料涨价双重压力下，轮胎企业永远不能为了转嫁市场竞争的压力，而丧失对最基本质量标准的恪守。

“从主机厂提出为某款车型的配套意向，到轮胎企业向前者供货，至少要经历三年左右的磨合期。”某跨国轮胎企业驻华高层近日告诉记者，轮胎企业给汽车 OE 配套，一般是从某款新车开发之初就开始介入，期间轮胎产品要经过多次测试，一直到磨合出一个最佳匹配状态后才能给它配套。

“一方面，OE 厂家对轮胎性能要求越来越高；与此同时，另一方面又对采购成本压得越来越低。”上述轮胎企业高管在接受记者采访时表示，轮胎是安全商品，关系到车辆使用者的人身安全，因此降低成本的空间非常有限。而在面对上述市场压力时，轮胎企业“若对品质管理松手，品质问题肯定就会发生。”

而在整车企业强大的“议价优势”面前，被逼入墙角的轮胎供应商不得不想尽一切办法降低成本，而锦湖过量掺入“返练胶”并最终引发质量丑闻，在某种程度上就归罪于向市场压力的一味“妥协”。

“卡车用轮胎就必须大量使用天然橡胶，即便后者作为原材料售价持续飙涨，但是轮胎企业不能因此降低天然橡胶的使用比例。”上述轮胎企业的高管表示，公司正在酝酿对 OE 厂家进行大范围的提价。而在此前三个月里，这家轮胎企业已经在替换胎市场三度提价。

大众电动车“首演” 供应链难题待解

本报记者 耿慧丽 北京报道

4 月 6 日，大众中国总裁兼 CEO 倪凯铭亲自当司机，驾着纯电动版高尔夫，兴致勃勃地载着两名游客绕着国家博物馆、故宫博物院、天安门广场、中国美术馆等知名旅游景点游览了一圈。

这是大众全球首个电动车示范车队的“首演”。在接下来的 4 至 9 月，由十余辆纯电动与混合动力车型组成的大众电动车示范车队将在中国国家博物馆周边为公众提供免费的穿梭交通服务。

与此同时，倪凯铭再次重申了大众在电动车方面的雄心：“2013 至 2014 年在中国投产，2018 年成为全球电动车市场的领导者。”

面对通用、日产等号称在电动车领域积累多年、技术实力深厚的竞争对手，大众如何胜出？对此，大众给出的答案是：国产。

“与其他企业不同，我们在中国的电动车计划一开始就是从国产做起。”大众中国副总裁杨美虹表示。这也是倪凯铭上任以来一直强调的大众中国电动车战略的核心——为消费提供买得起且有趣的电动车。

这是一个不小的挑战。早从 2009 年开始，坊间就传闻大众在中国寻找电动车零部件供应商。但据大众中国内部人士透露，大众至今尚未找到合适的电动车关键零部件供应商，与之前传言的比亚迪也没有实质性的合作。

如果没有技术达标、成本合理的电池等关键部件供应商，大众雄心勃勃的计划将面临“无米之炊”的尴尬。

落脚中国

“从全球来看，中国对发展电动车的重视程度、补贴力度都是最大的。中国目前是全球最大的汽车消费市场，一旦电动车市场化的时机成熟，也会成为全球最大的电动车市场。”杨美虹表示。

放在两三年前，人们很难相信大众会对电动车如此热心。在早期电动车研发上，大众不是最积极的。但自 2008 年开始，中国政府明确了将把电动车作为新能源汽车主要的技术路线，而新能源汽车补贴政策中对纯电动汽车也有明显的偏重(纯电动乘用车最高补贴 6 万元，而混合动力乘用车只补 3000 元)。

此后，随着新能源汽车规划草案曝光，中国想借电动车技术实现弯道超车，由汽车消费大国转向汽车工业强国的意图已十分明显。

在中国发展多年，深谙领会政策意图好办事的大众汽车也开始转变策略。在 2010 年 4 月的北京车展上，大众高调抛出中国电动车战略，计划在 2013-2014 年开始在中国生产两款纯电动车。

> 如果没有技术达标、成本合理的电池等关键部件供应商，大众雄心勃勃的计划将面临“无米之炊”的尴尬

同时，这项计划与之前大众宣布的 2018 计划相呼应，大众 2018 计划目标是成为全球第一大汽车制造商，在销量、利润等方面超越竞争对手。大众抛出的电动车战略，也计划在 2018 年成为世界电动车领域的领导者，电动车销量占其总销量的 3%左右。

接下来，大众在中国发展电动车问题上一直保持非常积极的状态，派电动车专家倪凯铭接替任期已满的范安德执掌中国，强调要从量产车型入手，生产在消费者接受价格范围内的电动车，将全球首个电动车示范车队放在中国。

2010 年，大众在华两家合资企业的销量在 170 万辆左右，是销量最大的合资企业之一。在大众全球 2018 计划中，已经连续数年稳居全球最大单一市场的中国占有重要位置，之前大众为两家在华企业制定了 200 万辆的销量目标，目前看还会有进一步提升。

对于大众中国来说，不管抓住电动车机会、继续延续其在中国的市场领先地位，还是响应政府以便今后获得较好的发展环境，都是必然采取的战略措施。

当然，大众汽车要面临的对手也不止一个，且多数企业都把上马电动车的时间押在 2013 年前后。戴姆勒与比亚迪的合资企业计划在 2013 年推出全新电动车品牌，宝马计划在 2013 年将电动车引入中国，日产、通用则更早一步，计划在 2011-2012 年间就将其电动车正式引入中国市场。此外还有比亚迪、奇瑞等诸多国内企业也在进行最近两三年将其电动车推向市场的最后冲刺。

供应商难题

在大众去年发布雄心勃勃的中国电动车战略后，关注电动车行业的中投顾问就在报告中认为，大众中国的电动车计划不容乐观，缺乏足够的技术积累，在中国推广电动车技术的时间也晚，想要后来居上并不容易。

不过大众方面仍对自己的电动车计划充满了信心。“我们的电动车一开始就从量产车型入手，因此我们的价格、车型，都会考虑消费者实际的接受程度”，杨美虹认为，大众电动车战略中的“国产”策略，是大众电动车战略快速推进的保障。

与之相应的，是合理的价格，倪凯铭及其团队一直强调大众要在中国做“affordable”(买得起)的电动车，而国产就是保证其电动车价格合理的基础。

之前，大众方面披露的信息显示，大众纯电动车的国产将从高尔夫与朗逸两款车型开始，这两款车分别是南北大众旗下最成功、最畅销的车型。

另一个支撑大众雄心的，是其津津乐道的模块化技术。“基于模块化技术，我们的电动车技术能很快在量产车型上推广。”杨美虹表示。

但电动车快速走向市场，要有足够成熟的产业链做支撑。目前，国内外对于电动车发展障碍的一个共识，就是电池性能需要进一步提升，成本要进一步下降。

考虑到中国有比亚迪等大批热衷于电池、电动车的企业，大众中国希望能在中国找到技术过硬、成本较低的关键零部件供应商。2009 年，就传出大众在中国物色电池等关键零部件供应商的消息，一度还传出与比亚迪签署合作意向。

不过据倪凯铭透露，比亚迪的电池产品将不会用在大众的高尔夫和朗逸电动车上，寻找关键零部件供应商的工作仍在进行。

而据大众中国人士透露，大众方面已经放弃了从比亚迪采购电池的想法，“我们的想法是自己掌握电池管理技术，从电池厂家采购单体电池，但即便如此，要找到合适的供应商也不容易”。

“做少量样品容易，但具备大规模生产能力且能保证生产一致性就很难。根据我们的了解，国内电池企业的成本也不低，与国外电池企业比没有明显优势。”上述人士表示。

如果在中国寻找关键零部件供应商的问题上卡了壳，大众在中国生产、销售成本合理的电动车计划，无疑将面临尴尬。而如果从国外进口，能否做到低成本也是一个问题。

实际上，这也不是大众一家会面临的难题。而从政府部门的一些表态与政策导向看，接下来新能源汽车领域克服的主要技术障碍也是电池等关键零部件的性能提升与大规模量产方面的问题。

星期三会客室

“星期三会客室”栏目是由《经济观察报》、搜狐汽车和北京交通广播联合制作，每周聚焦行业热点话题，各方嘉宾畅所欲言。每星期三上午 10:00-11:00，在北京交通广播(FM103.9)《汽车天下》节目中直播，同时，搜狐汽车(auto.sohu.com)进行视频和文字直播。



梁洪

嘉　宾： 北京航空航天大学交通科学与工程学院副院长、博士研究生导师　徐向阳

《中国汽车要闻》执行主编　田永秋

主持人： 汽车天下主持　梁洪

日本地震考验全球车企抗风险能力

由于日本是全球汽车零配件的重要生产基地，因此，日本大地震对全球的汽车业都产生了深远的影响。

主持人： 日本特大地震对日本汽车业和国内日系汽车的使用者和购买者到底产生了什么样的影响？

田永秋： 日本特大地震已经发生了几周，丰田、日产、本田基本上都是停产状态，一方面是受地震、海啸影响，厂房需要检修；另一方面，核电站的危机也导致日本国内电力短缺，经常断电，影响生产。而日本东北部地震发生地区也是日本主要工业、电子元器件的集中产区，一些汽车生产所需电子元器件的芯片也主要在这里生产。因此，受到日本汽车电子元器件供货缺失的影响，全球汽车厂商出现或多或少的停产现象，通用就于日前宣布停产两家企业，欧洲也出现了停产的情况。中国虽然一直宣称受影响较小，但是随着时间的推移，我们的库存也会出现不足的局面。

主持人： 你认为这个影响将会有多大，持续时间有多长？

徐向阳： 短期而言，由于零配件企业停产，那些零部件供应全部依赖这一地区的汽车企业就有停产的危险。长期而言，它会引发我们对汽车工业全球化和供应链体系、生产制造体系的重新思考。

主持人： 日本地震是否会对国内汽车产生多米诺骨牌一样的连锁影响？我们采访到了日产投资有限公司公共关系部总监沈莉和丰田中国企业公关室室长牛煜。

沈莉： 地震对日产汽车影响不大，我们公司已经开始复工。

牛煜： 我们的零部件生产和混合动力车生产都已经恢复，整车生产还处于停滞状态，我们已经在全力以赴做这方面的努力，尽量减少对中国消费者造成的影响。

主持人： 定单式的生产方式曾经让汽车制造商引以为荣，最小的库存，最小的风险，丰田、本田基本上都是采用这种方法，然而地震后，有人质疑说，这种订单的方式是不是需要改变？

徐向阳： 任何一个生产方式都有优缺点。定单式的生产要求对市场的预期比较准确。对于一个像中国这样非稳定的市场，定单式的生产就会出现问题。

主持人： 这次日本地震给全球车企抗风险能力提出了巨大的考验，请徐老师给自主品牌们提一些建议。

徐向阳： 我国汽车自动变速箱 90%以上依赖进口，这对于拥有自主品牌的国内整车企业是很无奈的，由于我们不是国外企业的大客户，保障能力不足，因此适当的库存是必要的。同时，国内自主品牌的汽车厂商要创新，要掌握核心零部件的关键技术，具备核心零部件的生产能力。当然我们还要加大对其他零部件供应商的管理，保证供应商的多元化和生产基地布局的非唯一性，增加企业的抗风险能力。

(实习记者 陈晓伟 整理)

经济观察报 The Economic Observer　FM103.9 北京交通广播 BEIJING COMMUNICATION RADIO　搜狐汽车 auto.sohu.com



蓝筹地产 Property

编辑：吕尚春 E-mail:bu728@263.net　美编：撒文静 张聪　2011.4.11



沃尔玛：现在开始买地

本报记者 贾华杰 青岛、北京报道

从3月份起，沃尔玛（中国）招聘地产经理，沃尔玛这样描述地产经理的职责，协调组织制定公司新店开发计划，为公司业务的顺利扩张提供专业规划。

这意味着，沃尔玛（中国）开始调整投资策略，除了租赁门店，也开始购置地产。这是迄今为止，沃尔玛发出的进军中国商业地产的最明确信号。

据了解，2010年末，沃尔玛已经实现了首个买地自建项目——大连山姆会员店。今年1月份，沃尔玛自建的购物广场已确定落户四川省巴中市，此外，在厦门一直没有找到合适场址的沃尔玛，有意在厦门自建山姆会员店。

	WAL★MART	IKEA	TESCO乐购
购地城市	大连、巴中	无锡、北京、武汉	厦门、抚顺
首次购地	2010年	2009年	2008年
运营模式	沃尔玛卖场	宜家购物中心，除宜家家居外，还有服装品牌以及超市、餐饮、酒店和电影院入驻	综合购物中心，包括乐购大卖场和写字楼

根据公开资料整理

> 聂明凯不解地说：“我们现在越来越难从政府那里拿到低价的商业用地

此时正值中国房地产住宅限购令步入发酵阶段，土地拍卖槌声沉寂，地产商虽声称转型商业地产，但事实上并非易事。沃尔玛在2009年商务部将外资零售门店审批权下放省一级商务部门之后，打出“本土化”旗号，大举扩张。现在沃尔玛已经在20个省市，开设了超过200家门店。现在沃尔玛力图通过自建物业与租赁物业的结合，使得未来门店超过1000家。

对于这家零售业巨头来说，这并非一个非常艰难的决定。从2010年开始，零售商自建或者收购物业已经蔚然成风。中国商业地产联盟秘书长王永平说，商业地产的利润远大于零售行业，而主流零售商也觉得，与其自身被开发商用作与地方政府谈判的筹码，不如直接自己来做。

不过，这也并不意味着，沃尔玛的商业地产业务可以顺利上马。在地方政府看来，相对于现在风生水起的超级购物中心或大型综合体，单纯的大卖场业态已经没有吸引力了。

沃尔玛不得不深入三、四线城市来寻找可供购买的土地。沃尔玛中国一位区域地产总监对本报记者表示：“地产业务能做多大，还是看总部的决心。”

在华新阶段

自1992年，沃尔玛进入深圳以来，为了满足快速扩张布点的经营策略，沃尔玛卖场都是租约性的物业。不过，沃尔玛现在发展趋势已经发生了一些微妙的转化。

沃尔玛（中国）地产开发部高级总监聂明凯表示：“沃尔玛已经着手从三个方面开展工作：第一，从政府购买土地使用权；第二，从开发商手中购买物业，或者是和开发商联合开发；第三，购买现有的租赁门店。”

聂明凯，具有国际地产22年的开发经验，2009年加入沃尔玛，此前聂在麦德龙任职5年，更早前在麦当劳欧洲公司任职12年。

聂告诉记者，为了拓展地产业务，在管理架构上，沃尔玛（中国）进行了调整，设置了地产调研部、区域地产部、地产开发部。

中国商业地产联盟秘书长王永平指出，一般大店签租约是以15年为期的，越到后期越面临租金大幅度提高的“烦恼”。

此外，世界零售业老大沃尔玛的心态，与所有领退休金的老太太一样，现在转而投资地产，也是为了对冲通货膨胀。

广州道本商业地产策略中心CEO 段宏斌说：“随着时代的发展、购物中心的出现，很多的企业纯粹地做商业已经处于弱势，中国高速的城市化发展，不仅带来商业发展的机遇，中国巨大的收益来源于土地的增值，目前像乐购、家乐福等都早已进入城市商业土地的开发和营运，沃尔玛调整策略也是零售行业大势所趋。”

“我们看到红星美凯龙、宜家、苏宁在做购物中心，沃尔玛这样做也只是顺从这个趋势而已。”王永平认为。

王永平认为，沃尔玛中国现在规模已经比较大了，对运营管理以及利润上的要求已经超过了对速度的要求。“随着零售市场竞争力的加剧，沃尔玛已经出现了整体利润下滑的苗头，增加持有型物业，可以带来会计报表上每年物业价值重估的好处。”

“伙伴难求”

不过，聂明凯面临这样一种困惑。聂不解地说：“我们现在越来越难从政府那里拿到低价的商业用地。”

“一般的沃尔玛购物中心也就做到3层，但他还要求一定是核心的商业地段，对地方政府来说，这样存在巨大的土地浪费。这样沃尔玛在购地方面与地方政府的议价能力不高。”王永平指出，沃尔玛更好的一种出路是与开发商合作，购买其中一部分地块。

聂明凯说，我们现在需要找到好的合作伙伴。“在主要业态的定位上，沃尔玛（中国）对于山姆会员店，目标定位在全国的一、二线城市，沃尔玛购物广场定位在全国一至四线城市。对于山姆会员店的土地面积要求为30—40亩，而对沃尔玛广场的土地要求约为20亩。”

聂明凯说，山姆会员店的营业面积应达到24000万平方米，拥有1000个独立车位；而沃尔玛购物广场，需要拥有营业面积12000平方米，300个公用车位。商圈的要求，山姆会员店希望在20分钟车程拥有70万—100万人口，面向中高收入群体，而沃尔玛购物广场则要求两公里范围之内有10万以上的人口，面向中等收入者。

聂明凯说，我们一至四线城市是整体的战略，我们大概选了一千个潜在的商场选址，但是作为沃尔玛来说，我们希望在有客户的地方多建购物广场。“我们现在也开始购买地产，另外我们是非常好的合作伙伴。”

成长型保利

商业地产和地产金融成为新引擎

本报记者 廖杰华 广州、深圳报道

在经历了连续几年的“翻倍型”增长后，保利仍把自己定位为一家“成长型”公司，继2010年提出“三年再造保利”之后，保利今年再次提出了三到五年再造一个保利的目标，在看多者保利眼中，规模扩张暂无极限。

实际上，保利并不一味追求规模的野蛮生长，悄无声息中，保利已为自己装上了两个新引擎：商业地产和地产金融。在更为长远的未来，保利把目光锁定在养老地产和旅游地产。

成长型保利

600亿之后，保利仍在野蛮生长。

年报显示，2010年保利全年签约面积688.39万平方米，签约金额661.68亿元，同比分别增长30.7%和52.5%，保利的总资产为1523.28亿元，此前的一年，这一数字为900亿元。

> 悄无声息中，保利已为自己装上了两个新引擎：商业地产和地产金融，长远布局在养老地产和旅游地产

单就数字而言，不管是660亿的销售规模还是1500亿的总资产，保利都是国内地产圈的前两名，排在保利之前的是暂时无法企及的万科。

和把目光转向“质量效益”的万科不同，“成长”仍是保利的主诉求。

这在保利庞大的开工量中表露无疑，年报显示，截至2010年底，保利拥有在建拟建项目146个，在建面积1834万平方米，同比增长50%；完成新开工面积1000万平方米，增长77%。

“再造”一词对于保利而言并不陌生。从2006年上市至今，保利已完成多次再造，在销售额上，保利划过了一条陡峭的曲线。2006年，83亿；2007年，170亿；2008年，205亿元；2009年，434亿；2010年，661亿元。

就在一年前，保利在内部提出“三年再造一个保利”的增长目标，即确保未来三年的年增长目标不低于30%，争取在三年后实现各项指标再度翻倍，总资产超过2000亿。如今这一目标再次升级，单纯就总资产而言，目标已是3000亿。

对于保利的野蛮生长，中航证券首席研究员杜丽红给出的结论是：低成本土地、中端定位和均衡区域布局成就了保利的高周转模式。

在杜丽红看来，在全国性地产公司中，保利地产的土地成本一直较低，2010年以前平均的土地成本仅为2000元/平方米，2010年新增土地储备的平均成本约3100元/平方米，高于历史成本，但在同类公司中仍具有显著的土地成本优势。低成本土地又支撑着保利的大众化产品定位，2010年上半年保利全年销售均价9612元/平方米，比同期万科的销售均价低20%。低成本土地和中低端定位确保了保利的周转速度。

保利的另一优势是布局。目前，保利地产当前可结算土地储备4195万平方米，其中北京、上海、广州、杭州等一线城市占20%，二线城市占55%，三线城市约占25%，布局相对合理，调控冲击下能够在一定程度上缓解部分城市销量骤减的回款压力。

“成长型”的定位与保利对国内房地产未来的走向研判密不可分。

在保利看来，目前的房地产调控，不会改变行业中长期向好的发展趋势。以二、三线城市为主的城市化进程、中国经济的持续快速增长、通胀预期、人民币升值压力等因素，仍将支持中国的房地产市场在未来较长的时间内保持较快的增长。

融资巨擘

与规模扩张相伴随的是保利强大的融资能力。

3月25日，保利地产股东大会通过决议，修改2010年度非公开发行预案，把原来17.9元的增发底价大幅下调至11.6元，同时非公开发行数量由此前的7亿股增加至9.1亿股，以保证96亿元的融资规模不变。

上述非公开发行预案是保利地产在2010年3月19日公布，计划募资不超过96亿元，用于开发13个地产项目。但保利地产的增发方案递交证监会之后再无动静。

事实上，自2009年8月起，地产公司的再融资计划几乎没能得到监管层的批准，叫停地产公司的再融资也成为楼市调控政策的一部分。

在招商证券分析师贾祖国看来，保利的快速发展离不开资本市场，保利地产强大的融资能力是其快速成长的根本，也是未来发展的基石。

表面上，快速周转成就了万科、保利、恒大等规模扩张型公司，但这些企业的真正核心竞争力是强大的融资能力。万科内部人士称，万科的最大成功不是快速周转而是融资能力。

高经营杠杆（高周转效率）支撑的高财务杠杆和由此推动的高增长是保利地产一贯的扩张模式，这从保利的资产负债表中可以看出端倪。

年报显示，保利的短期借款从40亿增加到73亿，也增长了83%，长期借款从202亿增加到470亿元，增长了132%。

这种高财务杠杆被杜丽红比喻为“骑在安全底线上的扩张”，这种扩张让保利地产获得了财务安全范围内的最大扩张速度，按照杜丽红的测算，繁荣期资产的极限增速可以达到60%（股权融资支持下），销售额极限增速达到62%，每股收益极限增速达到43%；低谷期会出现负增长。

实际上，尽管负债率一直高于其他房企，但保利的资金安全并无太大问题。数据显示，保利年末资产负债率为78.98%，较上年度末有所提高；剔除预收账款514亿元，实际负债水平为45%，处于较低的水平。另外，截至2010年年末，保利期末短期借款4.5亿元，一年内到期的非流动负债68.84亿元，其他应付款68.74亿元，191.51亿元的货币资金将足以覆盖。

资金来源对保利而言也不是问题。

中原证券分析师吴剑熊的调研显示，保利今年的资金来源充足。一是销售回款，保利预计今年销售回款将达到500亿元；二是银行借贷，保利将发挥与各总行的战略合作优势，争取低成本信贷资源。今年1–2月份保利地产已新获得116.8亿元贷款，还有200亿元银行贷款已获审批可随时提取，并且还有400亿元的信贷空间；三是房地产基金获取融资；四是大股东资金支持。相比于其他企业而言，大股东支持和地产金融是保利相对独有的支撑点。

保利的另一个新武器是地产金融。2010年6月1日，保利地产作为主发起人的信保（天津）股权投资基金管理有限公司在天津滨海新区注册成立。目前中国完成发改委备案的房地产基金只有两支，信保基金是其中之一。

保利地产董秘岳勇坚透露，信保基金在短期内已经完成了募集，截至2010年年底融资24亿元，同时迅速的展开了投资。此外，该基金目前也在洽谈一个大的客户，预计今年信保基金的规模有望在60亿到100亿元。

对于信保基金未来的发展思路，岳勇坚表示目前基金正和几个保险巨头在做积极的沟通和洽谈，将有意结合保利的养老地产，开发养老地产的金融属性。

隐形商业大佬

和高调的规模扩张相比，保利在战略布局上异常低调。就像很少有人知道保利的地产基金已做到如此规模一样，保利在商业地产上的布局亦不为人知。

下转39版


莱蒙國際
TOPSPRING
贺
莱蒙国际 成功上市
香港主板 HK3688
时间见证价值
2011年，香港联交所首家上市内地房地产企业——莱蒙国际集团。
城市综合体
常州莱蒙都会、成都莱蒙都会、深圳莱蒙都会、常州莱蒙城、天津莱蒙城、
杭州莱蒙商业中心、东莞莱蒙商业中心；
中高端住宅项目
深圳水榭花都、深圳莱蒙·水榭山、太湖莱蒙·水榭山、杭州莱蒙·水榭山、
深圳莱蒙·水榭春天、深圳莱蒙·水榭蓝湾。

北京别墅成交量大跌 “千万级”拉抬均价

本报记者 胡芳洁 北京报道

楼市调控的威力正在显现。今年3月，北京别墅成交量同比大跌74%。然而,成交均价上涨至30611元/平方米，成为2010年1月以来,成交均价最高的一个月。

分化

搜房网数据监控中心统计出来的这份数据显示,3月份，北京别墅市场不仅出现成交量大跌、均价上涨的局面,还有一个显著的特点,千万级别墅转而成为绝对主力,占总成交量的61.47%,这一比例在2010年全年的成交中只有17.86%。

一些看起来似乎是矛盾的现象同时并存着，目前的北京别墅市场，正在经历怎样的变化呢?

北京某知名房地产开发企业的市场研究负责人,向本报展示了他观察到的变化。

“我们可以简单地选取从去年9月到今年3月的数据,来看发生了什么变化。”这位负责人表示,去年9、10月份，是当年北京楼市最好的时候,用来与现在对比,能够最直观地看出差别。

根据该负责人提供的该公司统计的数据，从去年9月至今年1月，北京别墅每月的成交量约为250套—350套,今年2月,成交量下降至123套;3月，成交量下降至111套,总量确实发生了明显下滑。

不过,如果将别墅按总价细分为4个等级,分别是500万元以下(此类别墅数量较少，暂不列入比较),500万—1000万元,1000万—2000万元,2000万元以上,事情就发生了变化。

去年9月,后三种别墅成交量分别是152套、73套、36套；而今年3月,这三种别墅成交量分别是29套、69套、2套。

从这一对比可以看出,1000万元以下的别墅产品,从152套萎缩至29套，降幅达到81%,2000万以上的别墅产品更是从36套萎缩至2套,降幅达到95%，只有1000万—2000万的别墅产品，其成交量与去年市场最好的时候相比,基本上没有发生变化。

“1000万以下的别墅产品,一般都是联排、叠拼,不是独栋。位置也相对比较偏远，周边配套可能并不好。这类产品的购买者,可支配的财富并不大,时间自由度小,所以并不适合自住。”这位负责人表示,此类购买者,资产配置的特征比较明显,换一种说法，就是手中有剩余资金后,习惯于投资买房,可能在市区已经投资有公寓了,再购买一套别墅,让自己手中的组合更丰富。另外,持有一套别墅,对于他们来说,也带有一种炫耀的特征。



今年3月,1000万—2000万的别墅产品,其成交量与去年市场最好的时候相比基本上没有发生变化 CFP/供图

2000万以上的别墅，是别墅中的豪宅,属于奢侈品消费的范畴。

这两类都不是刚性需求,市场好的时候,买的人就多;市场不好的时候,就不会买,更何况现在受到调控的影响。

而1000万—2000万的别墅产品,却不一样。

这位负责人表示，此类别墅,一般是纯独栋,能真正实现别墅的居住体验,但属于入门级的独栋,不是豪宅;或者是城市别墅,即使不是独栋,也会处于离城市较近的区域,居住较为便利。

“1000万—2000万的别墅,属于刚性需求。这类别墅的购买者,可能自己身边的朋友都住在这样的别墅区,或者是为了让孩子上国际学校。”这位负责人说。

今年3月以来,随着投资性质明显的1000万以内别墅成交的大幅萎缩,1000万—2000万别墅的刚性需求保持了大量的市场份额,从而使得平均价格拉升。

“宝贵”的资格

“成交记录反应的是被政策限制后的市场,并不能真实地反应市场的供给和需求。”庞博国际执行董事刘东说,因为限购政策,业内称现在为“终极置业年代”。

庞博国际在北京代理了多个高端项目,刘东表示,高端住宅的购买者,一般本身就有房产,如果家庭中还有购买指标,他们会很珍惜这次购买的机会,慢慢挑选,在购买决策上,也变得比以往谨慎。

购买机会有限导致的一个结果是,以往递进式的购买,变成了一步到位式的购买。刘东表示,现在常有购买者为了实现一步到位而购买面积和总价一定程度超过最初预期的房屋。

从这个方面来讲,存在这种可能性,即有购买者,为了选择更为适合居住、品质更高的产品,而转向购买总价相对较高的别墅。

GVA衡信柏迪综合服务部董事岳锋钢也认为，别墅成交的大幅萎缩,在于行政管控的影响,因为拥有购买资格的人总是有限的,今年不符合购买政策的人,即使一次性付款也无法实现购买。

“他们也可以选择将持有的房屋出售,从而使自己符合购买条件,但是,现在出手,房屋增值率受到的影响,也是他们要考虑的因素。”岳锋钢说。

岳锋钢表示,今年以来让他印象深刻的有这样一个购房者,此人是北京人,之前一直在外地做生意,在外地有房产。限购令出台后,他在外地已经没有购买资格了,但是在北京却还有购买资格。在他看来,有在北京买房的资格是一个机会,一方面可供挑选的余地变大,另一方面价格上涨的压力也变小了。于是,此人最近开始积极寻找合适的房子。他青睐的房屋是位于城市中心地段、居住便利,能够实现保值、增值。

实际上,尽管北京别墅总体成交暴跌,但市场的反应,也证实了市场的分化以及需求群体的存在。

今年3月开始销售的,位于北京西四环总部基地附近的某别墅项目,就是一个典型的例子。

该项目正是属于能满足居住便利需求的城市别墅产品，总价在1200万-1800万。在楼市成交冷淡的3月，这个项目一个月就销售了60套,成交金额超过8亿元,并成为3月北京别墅成交金额、套数、面积的三料冠军,同时也是今年一季度北京别墅成交金额的冠军。

着力高端物业 合生创展关键一年

本报记者 周亚霖 北京报道

日前,合生创展(0754.HK)发布年报,面对宏观调控,交出了平稳的答卷。

年报显示,合生创展营业额为143.79亿港元，同比增长28%，核心净利润为30.43亿港元,同比上一年增长34%。

为谋转型，不再单纯追求规模化效应,利润成为合生的主要诉求。同时,在香港资本市场摸爬滚打10多年的合生创展,在逐渐加大持有型物业的开发。从2011年开始,合生在北、上、广三地的主要的商业物业将进入招商阶段。

2011年,将是合生转型历程中重要的一年。

加大高端物业的比重

高端项目占比逐年加大是合生比同业利润高的主要原因。

合生霄云路8号是合生在北京的第一个豪宅项目。据称设计方案是由合生创始人朱孟依自己拍板，自步入豪宅市场之后,合生出产了上海的东紫园、东郊别墅、广州的帝景山庄等。2009年,合生创展明确了“高端物业+高档住宅+高级商业”三大业务主线。

合生超大规模型楼盘逐渐变少。“由于城市核心区土地越来越稀缺，加上地方政府逐渐成熟和位势改变，以往通行的大规模造城已经失去了存在的可能性，单纯依靠规模开发已经不再是房地产企业的长久生存之道。”合生创展总裁薛虎如此表示。

合生过往的优势就是在一线城市的边缘地带拿大规模以平方公里计的土地,通过城市自身的发展和公司对区域的孵化，将这些地块变成核心地块。合生原本绝大部分的土地都位于一线城市,较为适合开发高端住宅,近一两年,合生将触角延伸到大连、宁波、杭州这类核心城市辐射的二、三线潜力城市。合生认为,这些地区能够在一线城市优质土地获取难度增加和调控深化的情况下,提供更快速的周转和现金回流,助推业绩增长和财务稳健。

合生着力于在一线城市和经济发达的二、三线潜力城市开发高端物业。

去年下半年以来，合生在土地市场的一系列动作正是这一思路的展现。

2010年9月8日，浦东三林集镇A14-1地块出让吸引了包括绿地集团、仁恒置地、合生创展等4家公司竞拍，合生创展最终以14.51亿元获得该地块,楼面地价为20870元/平方米,溢价率72%。此前的9月1日，合生刚以12.46亿元摘得上海广富林2-5号地块,溢价率达131%,楼面地价为16488元/平方米。合生创展一周内两次拿地总价超过30亿元。业内人士称,浦东三林集镇A14-1地块是三林地区为数不多的优质宅地,具有先天优势。从目前规划以及成熟的配套来看,该地块属于中环附近稀缺的住宅地块。

按照合生的披露，从获得合约销售额比例较大的项目看，合生创展销售楼盘基本都是城市中心住宅、别墅或者城市郊区的偏高档化楼盘，从销售产品结构和单价看,该种楼盘的比重在加大。

合生创展总裁薛虎曾对记者表示,不同公司的价值侧重点不同，与一些注重周转、现金流和利润额的公司相比,合生创展更强调单位面积产出的最大化。

高端物业比重过大,会存在周转率相对较低的问题,特别是在宏观调控不断和强度空前的2010和2011年。对合生目前拥有的3000多万平方米的土地储备,香港的券商分析师认为合生必须在周转率和利润率之间取得一个平衡点。

标准普尔认为 ,投资者对合生会关注是在执行能力上,特别是销售表现。

2011的商业地产

为获得持续稳定的现金流收入,合生正积极向香港同业靠拢。

2010年8月,合生以37亿元的价格收购位于广州海珠区一幅商业地块,总建筑面积50万平方米,折合楼面地价7400元/平方米。此前,合生土地储备平均楼面地价约为2000元/平方米,11月3日，合生创展以68.75亿元人民币,收购北京市通州区的两个商业地产项目,11月4日，合生创展又以15.59亿元购入上海金山新城区E25地块的一幅商住用地。

合生将数百亿投入到持有型物业的开发上,不仅是资金的投入,合生在北京成立了专门的商业管理部门,聘请高力国际、惠润等专业机构担任顾问。据合生创展总裁薛虎透露,合生还从万达、外高桥等商业开发见长的公司聘请了很多员工。

“商业地产的布局是预见性的,这些商业项目不仅为集团提供了稳定的现金流和合理的资产负债状况，也在未来行业调整深化的前景下，为合生保持稳定的盈利能力水平和风险平滑能力。”薛虎对本报表示。

目前,合生创展在北京、天津、上海、广州、杭州等一、二线城市核心地段已逐渐形成相当规模的商业地产布局，包括北京东方文化项目、北京德胜大厦项目、天津合生国际大厦等。

合生在做大规模的持有型物业开发前,在社区配套上已经拥有一定的经验,譬如京津新城就有星级酒店，娱乐场所等配套商业。

合生将自己的持有型物业分为三种类型，一种是邻里型的商业项目;第二类产品是一些大型Shopping Mall;第三类是写字楼。

写字楼方面，合生在北京开发的写字楼是在合生国际大厦和合生德胜大厦，这两个项目平均体量都在六七万平方米，这类物业也是合生未来发展的主流产品。

业内人士告诉记者,单是在北京,合生在未来一两年有7个面积较大的商业物业落成。

合生创展位于北京、上海等一线城市核心地段的近40个商业地产项目将逐步落成。合生创展预计,未来3年内商业地产项目的业绩贡献度将达到30%。

民企自有土地: 建“公租房”还是“集体宿舍”?

本报记者 陈文雅 北京报道

“我们对自有土地建设公租房,有比较大的兴趣,但北京各部门具体的扶持政策还没有最终出台,如果能运作的话,相信是一个商机。”《北京市关于鼓励和引导民间投资健康发展的实施意见》近日出台后,一位土地一级开发商表示。

地方政府抛绣球

今年初,北京提出公租房要占北京保障性住房的60%,但由于投资回收期长等多重因素，民间投资参与的积极性并不高。因此,北京出台了鼓励民资进入公租房领域的文件。

“过去一段时间里跟很多地方政府的官员见面,大家都反映,2011年保障房投资将超过2.5万亿,这是非常庞大的数字。政府投入无法满足,资金缺口非常非常大,资金压力特别大。”建银精瑞资产管理有限公司董事长李晓东表示。这正是很多地方政府开始把绣球抛给民营企业的主要原因。

北京市发改委副主任宋宇表示,今后政府将通过合理的政策制度设计,进一步放宽条件，鼓励民间投资积极参与,“比如在符合规划的情况下,鼓励一定规模的民营企业利用自有土地建设公共租赁房,面向社会公开配租,可优先解决职工过渡性住房需求”。他还介绍,北京市将加大文件落实力度,一方面,各区县、各有关部门都在依据分工方案制订具体行动计划和工作方案;另一方面,针对民营企业面临的市场准入难、融资难、经营场所和生产设施获取难问题，相关部门将集中清理文件,废除或修改一些不利于民间投资的文件政策。同时要加大财政支持力度,安排政府性资金对民间投资在内的各类投资同等对待。部分项目在税收、土地、金融服务等方面给予优惠。例如,考虑到搞租赁盈利小、投资回收期长,政府将加强政策制度设计,以保证民间资本进入后能够长期良好运转。

住房和城乡建设部副部长齐骥表示,今年保障房投资高达1.3万亿元,其中有8000多亿元是通过社会机构的投入和被保障对象以及所在企业筹集来的。齐骥在2010年曾表态,除了政府直接投资、运营公租房外,对企业或其他机构作为投资主体的公租房,政府可通过土地、财税、信贷等方式进行“暗补”。

“真正民间资金我认为只有公租房能够进去。我们算过一笔账,公租房房租接近于市场价格，北京定的是市场价的80%,广东则基本接近市场价格,公租房还能减免20%的租赁税收,所以租金这一块不是太大的问题。另外,公租房土地有各种属性,可以是工业用地，也可以是建设用地、住宅用地、商业用地,也就是说住宅性质可以通过一些方式来取得，所以土地成本上相对来说有很大的优势。”中新地产总裁朱军近期表示，民营企业投资公租房“还是有很大的空间”。

参与建银精瑞公租房建设投资基金筹备工作的香港路劲地产基建董事局主席单伟豹表示,“未来市场一半的量在保障房,不转型也得转型。我觉得每一个企业在考虑自己实力以外,还需要看前景怎么走，能不能拿到暴利是一回事，但是每一个企业满足市场需求的特点不能改变。”

公租房还是集体宿舍?

民营企业投资公租房项目主要有三种方式,一类是民营房地产企业直接开发保障房小区或在商品房用地中配建,这类模式不乏案例,如青岛刚刚开工的全国最大公租房项目——黄岛区辛安公租房项目;一类是民营企业成立投资基金做保障房项目投资商,如建银精瑞公租房建投基金的首批发起企业华远、路劲、复地、华润等;还有一类则是民营企业利用自有土地建设公租房。

> 民营企业在自有土地上盖集体宿舍也将变身为“公租房”，纳入北京的住房保障体系，还可能获得一些土地、金融、税收方面的优惠

事实上，在一些规模较大的民营企业的制造业基地，虽然用地性质为工业用地，但企业都被允许在自有的工业用地上建设一定规模的产业配套用房，而这些配套用房也往往包括了员工的集体宿舍。这正是北京新出台的鼓励民资投资公租房的出发点。“鼓励一定规模的民营企业利用自有土地建设公共租赁房,面向社会公开配租,可优先解决职工过渡性住房需求”,这意味着民营企业在自有土地上盖集体宿舍也将变身为“公租房”,纳入北京的住房保障体系，还可能获得一些土地、金融、税收方面的优惠。

目前，北京各产业园区建设的园区职工公租房引人注目。在中关村科技园、亦庄、大兴产业园区、海淀软件园等地，都将建设一批用于解决园区职工住房问题的公租房。

“科技、重工、制造业民营企业大多分布在城区附近的卫星城,员工数量庞大,但是收入水平并不高,因此这些企业本来就有为员工建设集体宿舍的动力,如果能把这些人纳入北京的住房保障体系,企业和员工都能得到一定的补贴,那也是好事。”亦庄一位民营企业主说。

在青岛的辛安公租房项目,吸引民营投资人开发这一规模达24万平方米的公租房项目的动力之一,便是企业内部员工作为社会群体的一部分,也可以通过该租赁住房解决住房困难问题。

除此之外，投资人也看好项目所在地的地理位置和不断增加的职工住房需求量，且项目还配套有4万平方米的商业设施，该项目的开发也享受了一定的政策优惠，土地成本只有周边商业地块成本的十分之一左右，相当于附近工业用地出让价格,建设成本也相对较低。

上述土地一级开发商则表示,利用自有土地投资公租房项目，对该公司是一个好的机会,中间有一些“可以运作的空间”。

北京目前对公租房建设项目供地采取了灵活的方式，将用地审批环节中的土地抵押、权属登记等多道审批环节升级为同步受理。对公租房建设项目供地，北京将采取划拨、协议租赁、“招拍挂”租赁等多种方式,降低土地成本,甚至土地款也可以采取“年租制”方式支付,大大增加了公租房开发的想象力,在这一过程中,拿地有天然优势的一级开发商利用公租房政策取得低价用地后，仍可能留有商业开发空间,例如商业配套设施、交换到一部分住宅用地等以转移成本。

目前，北京区县和各部门正在抓紧组织实施一批民间投资试点项目，相关项目信息和实施情况将从6月起陆续向社会公布。

成长型保利

上接37版

就单纯的定位而言,现今的保利仍是一家普通住宅开发商。数据显示,保利地产目前拥有的土地资源中,普通住宅占比高达80%以上,公司也明确表示仍将继续保持以中小套型普通住宅开发为主,努力提升市场份额。

其实,数据背后影藏着秘密。

和万科、金地2010年才把商业地产上升到战略高度不同，保利早在2002年就明确提出了发展商业地产的目标。

保利官方提供的信息显示,2002年股改后的公司五年规划中，保利明确了在核心城市核心区域打造商业地产的计划;2007年，保利再次提出未来五年内达到“70:30”的住宅与商业投资比例,并适度增加;2010年初,保利已明确将商业提升到与住宅并行的战略高度。

保利地产对本报表示,十二五期间，持有经营物业逐步达到总资产的10%,年经营收入达到20亿元以上。为实现这一目标,保利已针对本部组织机构进行了调整，设立商业管理经营中心,对商业项目投资、运营及未来资本运作提供专业指导。

当然保利最终的雄心是实现商业的分拆上市,实现住宅和商业对保利地产的“双轮驱动”。

年报显示,2010年末已投入运营商业面积超过70万平方米，相关收入突破5亿元,与国内另一商业地产巨头招商地产大致相当。

保利的商业地产布局十分广泛,本报获得的独家信息显示,保利地产的商业项目有28个,覆盖北京、广州、上海、杭州、佛山、成都、重庆、长春、长沙、武汉、包头等十多个城市;已建在建商业面积300万平方米。知情人士称,这只是去年底的数据,很多还没算进去。

其中，广州保利世贸中心实现租赁和经营收入2.5亿元；佛山保利水城购物中心逐步完成品牌店的整合，提升配套服务吸引和扶持高端品牌和目标客户,招商率达到97%,实现营业收入0.45亿元;佛山保利洲际酒店于4月10日开业,3个月内实现正现金流,全年实现营业收入接近1亿元。

与很多公司把商业地产单纯定位于大商业和写字楼不同,保利商业地产包含了会展、综合体、休闲体育、酒店在内的多种商业形态,并形成了自己的商业品牌。

除了暗中大力发展商业和地产金融,目前保利地产正在重点研究养老地产、旅游地产的未来发展,并启动了养老公寓、度假型旅游等产品的试点。少为人知的是,保利地产首个养老公寓项目“西塘安平老年健康生活社区”已于去年11月奠基。

10th Anniversary of The Most Respected Companies of China

走向伟大企业

“中国最受尊敬企业十年”颁奖典礼

时间：2011年4月22日 地点：深圳 NEO企业大道（深圳市深南中路6011号）

2011年4月22日隆重举行，

我们将在**深圳企业大道**共同见证他们的光荣时刻。**敬请关注！**

“中国最受尊敬企业十年”获奖企业出席嘉宾名单（拟）

（以下排名以企业名称拼音为序）

阿里巴巴集团总裁兼首席执行官	马　云先生
北大方正集团公司董事长	魏　新先生
比亚迪股份有限公司董事长	王传福先生
东风日产乘用车有限公司副总经理	任　勇先生
国际商业机器中国有限公司（IBM）大中华区董事长及首席执行总裁	钱大群先生
海尔集团公司总裁	杨绵绵女士
海信集团有限公司董事长	周厚健先生
凤凰卫视控股有限公司董事局主席	刘长乐先生
华为技术有限公司总裁	任正非先生
联想集团集团总裁	杨元庆先生
青岛啤酒股份有限公司董事长	金志国先生
三星（中国）投资有限公司总裁	姜皓文先生
上海通用汽车有限公司总经理	叶永明先生
苏宁电器股份有限公司董事长	张近东先生
TCL集团股份有限公司董事长兼总裁	李东生先生
腾讯控股有限公司董事会主席兼首席执行官	马化腾先生
万科企业股份有限公司总裁	郁　亮先生
微软（中国）有限公司董事长兼首席执行官	梁念坚先生
西门子（中国）有限公司总裁兼首席执行官	程美玮先生
新浪网技术（中国）有限公司总裁	曹国伟先生
招商银行行长	马蔚华先生
浙江吉利控股集团有限公司董事长	李书福先生
中国海外发展有限公司（中海地产）董事局主席	孔庆平先生
中国惠普有限公司董事总经理	高瑞彬先生
中国民生银行股份有限公司董事长	董文标先生
中国平安保险（集团）股份有限公司副董事长	孙建一先生

10th ANNIVERSARY

签到时间：14:00-14:30

活动时间：14:00-18:00

（凭有效证件及门票入场）
门票限量 免费领取 电话预定 额满为止

票务联系人：赵冠羽　电话：010-64209021-1238
请关注活动微博http://t.sina.com.cn/zunjing

指定视觉设计：bang 正邦 | 邦传媒 mediabang

主办单位：经济观察报 The Economic Observer　北京大学管理案例研究中心
协办单位：绿景·NEO
媒体协办：财经生活频道
主办网站：经济观察网 eeo.com.cn
独家综合门户网站财经频道：sina 新浪财经
独家财经门户网站：和讯
独家合作新媒体：凤凰网财经 finance.ifeng.com

中国最受尊敬企业十年评选组委会

联系人：乔一、陈胜华　电话：010-64209022-1294/1241　邮件：qiaoyi@eeo.com.cn　chenshenghua@eeo.com.cn

观察家 Observer
编辑:林密 丁力 E-mail:linmi@eeo.com.cn 美编:赵刈 2011.4.11

从日本地震看“社会资本”

陈季冰 / 文

与东京电力公司的昏庸官僚和日本政府的犹豫迟钝形成鲜明反差，灾难中的普通日本民众以自己的精神面貌和言行举止赢得了整个世界的尊敬，也更加反衬出日本政府的表现是多么配不上民众对它的信任

距日本规模空前的大灾难发生已有一月,日本社会仍在地震、海啸和核泄露的三重危机之下步履蹒跚。而且,从福岛第一核电站传来的消息似乎一天比一天更令人不安，首相菅直人已数次指出,这是“二战以来日本所面临的最严重的危机”、“日本有史以来最大的国难”。

这段时间,越来越多的观察、分析和评论逐渐从灾害发生第一时间里几乎对日本一边倒的溢美情绪中冷却下来，开始理性反思日本政府和大公司在这次灾难及救灾过程中暴露出来的种种不足。有人亦用我们中国人耳熟能详的“人祸”之类字眼来形容福岛的核泄露事故……

但不管怎样,与东京电力公司的昏庸官僚和日本政府的犹豫迟钝形成鲜明反差,灾难中的普通日本民众以自己的精神面貌和言行举止赢得了整个世界的尊敬,也更加反衬出日本政府的表现是多么配不上民众对它的信任!

灾难发生时，许多企业和社会组织临危不乱,从关闭受灾厂区、组织员工(居民)撤离、发布受灾信息,到评估灾害损失……各个环节有条不紊。全国所有电视台停止正常节目，统一进行地震滚动报道,不但发布最新信息,也穿插介绍防灾知识，以透明和有效的信息减少了许多徒劳的反应和不必要的混乱。公共电视台 NHK 更是轮流不间断地用日、英、汉、韩等五个语种发布震情……被日本人视作最可靠的“逃难”指南,更被媒体评价为“在国家重大危机时刻维系了国民的精神和秩序。”

灾难过后，无论在灾区的收容所还是在东京等大城市，在地铁车厢还是在商店里,人们依然秩序井然、彬彬有礼。无需任何政府部门或机构来组织,东京 CBD 地区的商务楼自动轮流停电以缓解电力供应不足。海外媒体曾报道说,恐慌情绪日益笼罩,市民纷纷抢购食品、饮用水和其他应急物资。然而我们在电视镜头里看到的，却并不是中国人习惯的那种“抢购”场景,而是超市和加油站自发安排临时“配给供应”,无人喧哗吵闹。尤其触动我的一段小插曲是：一家超市的店员为了舒缓排队顾客的焦虑情绪，笑吟吟地上前给排队人群分发巧克力，让他们打发时间。接下来,自然是一连串标签性的日式鞠躬致谢……

日本民间组织在这次史无前例的大灾难面前也展现出了良好的素养。在政府的调配和统筹下，各地近 3 万个民间 NGO 几乎在第一时间就进入了广泛号召募捐、分配捐助物资和调动志愿者的“战时状态”。而且,不同的 NGO 间还能做到互通有无,实现信息共享。

其他地方常见的那种灾后社会秩序混乱、一些人趁火打劫、街头骚乱此起彼伏的景象,在日本更是绝无仅有。以至于那些见多识广而又惟恐天下不乱的西方记者也不禁感慨:“咦，日本的灾后打劫者呢？”恰恰相反,就连日本的黑帮也在天灾面前露出了他们的另外一面。据路透社报道,在地震过后的两周内，日本的黑帮团伙已经迅速而又悄无声息地从东京和神户地区向灾区派遣了至少 70 辆卡车。灾民拿到的食品、水、毯子等救援物资中,有一大批正是来自这些平日里打家劫舍或经营色情赌博场所的社会阴暗部分。

……

类似的镜头和故事当然远不止这些,所以有人说,抗震救灾成了日本最好的国家形象宣传片;而青年哲学家兼作家东浩纪则在美国《国际先驱论坛报》上撰文,充满自豪感地说:现在,日本人终于能够以身为日本人为荣了!


日本老人听收音机关心地震信息 IC/ 供图


青年志愿者为灾民提供食物 CFP/ 供图

如同一个企业或一个国家的资金资本殷实有助于这个企业和国家更好地应对商业环境的变化及风险一样，一个社会的“社会资本”充裕，就能够使这个社会具备更强的应对各种不测风险的能力


日本僧人在废墟上为遇难者祈祷 IC/ 供图

一些分析人士将日本人民在这次史无前例的灾难面前表现出来的镇静、淡定和秩序归功于自然灾害频发的日本多年来形成的一套行之有效的危机应对机制。这其中包括大到法律政策,小到建筑设施,还有常态化的赈灾基金及组织体系。旅居中国的日本专栏作者加藤嘉一就在文章中写道,“我们从小学直到高中,每个学期都要参加各所学校和地区举办的防灾训练,经历了 12 年。假设地震发生,我们该怎么办,第一做什么,第二看哪里,第三怎么办。至少训练过 30 多次,不经思考也明白该怎么应付……”

更多的评论者则从所谓“国民性”中寻找理据。他们不无见地地指出,日本文化中的集体荣誉感、对社会的责任伦理、坚韧的武士道精神、克制的礼仪文化以及不惧死亡的宿命论思想……都支撑着他们能够比常人更加“善处逆境”。的确,孤身留守严重核泄露阴影之下的福岛第一核电站内进行抢修的“50 死士”,得到了举世景仰,但他们中有人接受海外媒体采访时却淡然坦言,自己算不上什么英雄,因为这只不过是根据法律和公司制度的规定在轮流作业而已。

上述这些分析和评论显然都是有道理的,但我想要指出的是,灾害应对机制并不像一般人想象的那么简单,似乎只要由政府牵头组织,有制度、资金和设施保障，一旦灾害真的降临时就一定能应对自如。我们中国也有一整套看起来相当完备的救灾机制和体系，中国各级政府内的地震、水文气象、食品卫生、疾病防控等专门负责防灾减灾的职能部门不可谓不周全,我们甚至还有专门的民防部门，可为什么连一个小小的三聚氰胺和瘦肉精都会泛滥成如此大范围的安全危害呢?

在市场经济和开放社会的外部条件下,缺乏民间社会有效的配合联动,


日本地震幸存者靴子上写满鼓励话语 IC/ 供图

再强大的政府也是难以管控和应对这样的危机的。至于所谓的“国民性”的问题,则更是一种含混不清的陈述。不同的民族、国家或许确实有不同的文化传统及精神气质，这与这些民族走过的不同历史有关，尤其与他们的宗教信仰和政治制度密切相关。然而,到今天，世界上绝大多数有识之士都应该承认，无论是作为单体的个人还是集体的民族,究其本性而言,最多只有此处长一点彼处短一点的差异，并不存在什么整体上的优劣高低。如果连这一点都不能肯定的话，那我们将不可避免地陷入种族主义的陷阱。

因此，即便日本在应对相同危机时表现得比中国要好，也不能证明日本民族比中华民族更加优秀。但假如这种差距确实显著存在，原因究竟又在哪里呢？把它解释为日本政府比中国政府更有能力,恐怕也是说不通的。事实上,如我在前文中已经指出的,日本政府(尤其是中央政府)三周来在灾难面前的拙劣表现，不仅遭到了越来越多的外部批评，也正在本国公众中面临一场日益加剧的信任危机，就算凭借此次危机博得了不少同情和好感的内阁官房长官枝野幸男，也不能挽回民众对政府与日俱增的不满。

我认为,西方学者以前提出的“社会资本”的概念,最适合解释危局中的日本民众当下的表现。如果不追求学术层面的精准和细致，所谓“社会资本”,按照我的理解,其实就是一个社会中分散的人们在没有政府指令的情况下自发进行协同合作的能力。它包括文化和器物两个不同层面的内容。

所谓文化层面,其核心是一整套社会广泛接受和深信不疑的价值体系,其实也是一个社会赖以存在的基石;而所谓器物层面,即在这一价值体系之下追求并维系着各种不同社会利益的组织,如企业、协会、家庭、慈善机构及其他社会团体。价值体系和社会组织分别通过精神信仰的力量和制度化的程序来约束人们的行为,维系人们的交往,使社会得以正常运转并延续。

如同一个企业或一个国家的资金资本殷实有助于这个企业和国家更好地应对商业环境的变化及风险一样,一个社会的“社会资本”充裕,就能够使这个社会具备更强的应对各种不测风险的能力。很明显,在这次“3·11”大地震面前,日本社会向外界清晰地展示了它内部所蕴涵的深厚的“社会资本”。

下转 42 版

传统社会里的大多数文化价值和社会组织,只要经过合理的演化,其实完全可以转化为现代民主法治体制下的重要资源。这就好比一块砖,你既可以用它来营造专制皇权的宫殿,也可以用来盖资本主义的股票交易所,同样还可以拿它来兴建社会主义的大礼堂


日本灾区学校举行毕业典礼,学生乐观面对灾难 IC/ 供图

左翼政权遭遇危机

近藤大介 / 文

4 月 10 日，在每四年一次的东京都知事（东京市市长）选举中,已经在职 12 年的自民党出身的石原慎太郎再次获得大胜。这位不断失言的 78 岁老人原计划在今年春天退休,由于 3 月 11 日发生的东日本大地震，在野党自民党总裁谷垣祯一的邀请推荐下,决定了第四次的参选。

尽管首都之长选举非常重要，菅直人首相率领的执政党民主党却连候选人都拥立不出来。原因在于菅首相实在有失民心，在必败之选面前，所有民主党人都畏缩不前,无人参选。

从 4 月 10 日起,以东京都知事选举为开端，日本全国上下将开始每四年一次的地方选举。这次的赈灾不利让民主党雪上加霜，可以预见民主党将在全国的地方选举中一败涂地。

回顾东亚十年来的政治变迁,仿佛有一条规律可循:从右派传统保守势力的崩溃到左派新兴革新势力的崛起，再到右派传统保守势力的复权。2000 年在中国台湾，左派律师陈水扁作为民进党候选人当选“总统”,这是因为台湾市民对统治了台湾 50 年的国民党的“黑金政治”举起了反旗。紧接着 2002 年在韩国,同样是左派律师出身的民主党（后改称开放的我们党）候选人卢武铉当选了总统。“解散财阀,把其财富分给贫民”是当时卢武铉的政治理念。

然而,无论台湾还是韩国,左翼政权都以失败告终。2008 年在台湾,国民党候选人、前台北市市长马英九重新夺回“总统”宝座,陈水扁因罪入狱。2007 年年底,韩国首尔市前市长李明博当选总统,右翼政党重新执政,卢武铉则自杀身亡。

一般来说,左派政权标榜“政治清廉”,但在经济、外交以及防卫三方面却是弱项。一般时期的执政还行,国家一旦发生危机,整个政府就会陷入瘫痪。目前日本正是处于这种状况当中。2009 年夏天,日本国民出于对自民党“黑金政治”的反感,通过选举结束了自民党对日本长达半个世纪的统治，并将国家政权交与以清廉著称的民主党。没想到第一任首相鸠山由纪夫上台仅仅 9 个月就丢掉了大权。第二任左派专利代理人出身的首相菅直人，在遭受大地震和核电泄露危机之后，又令国家机构陷进了运转不良的状况之中。

我当记者时曾分别单独采访过陈水扁、卢武铉、菅直人三人。这三个人都是出身于贫穷家庭的法律专家,当时给我的印象就是,对于社会富裕阶层和政府官员中的精英，他们在内心深处都怀有强烈的自卑感和对抗意识。在采访中,我明确感到不仅经济、外交和防卫是这三个人的弱项，而且他们的心灵深处也存在着某种扭曲。我认为,无论他们作为“反对政府权力的法律专家”怎样优秀,他们都绝对无法胜任一个国家或地区的最高决策者。

一般而论，不管哪个国家或地区，穷困阶层的人数都会远远超过富裕阶层,如果采取“一人一票”的选举方式,“穷困阶层的代表”必将获胜。然而实际上行使国家行政职能的却是官僚机构,引领国家经济则是大型企业。日本 20 世纪最杰出的天才政治家田中角荣曾经留下这么一句政治名言:“做好政治家的诀窍在于如何利用政府官员和大型企业。”一旦与政府官员和大型企业形成敌对关系,即使成功地夺取了政权,也必将受到两者的报复。

陷入政治困境的菅首相,3 月 31 日又想出了一招“奇计”。他突然把正在中国访问的法国总统萨科齐邀请到东京。将于 5 月 26 日在法国召开的八国集团首脑会议上,萨科齐总统将担任主席。菅首相希望借在东京与萨科齐总统握手之形象,向日本国民表露自己作为首相在国际上的政治影响力。

接受菅首相突如其来邀请的萨科齐总统也有两大政治目的。一是让日本政府对空袭利比亚表示赞同；二是法国作为核电设备的出口大国，大力宣传“核电安全”。因此在仅仅 3 个小时的访日之中，法国也取得了重大的外交成果。跟萨科齐握手成功的菅首相欣喜若狂地发布道:“八国峰会的主席萨科齐竟然拜托我在今年峰会的开幕之际致一句开幕词。这可不是愚人节的玩笑话啊。今年的八国峰会，将由我的一句致词而开幕！”

恢复了精气神的菅首相在 4 月 2 日视察了遭受海啸的岩手县。那里是菅首相在民主党内部最大政敌小泽一郎的故乡。对于菅首相来说，岩手是至今无法踏入的“政敌的故乡”,这次以重振灾区为由进行视察，他想向岩手县县民表示“我才是最高领导人”。但是由于菅直人政权救灾政策再三失误，首相成为了岩手县县民发泄不满的众矢之的，只得狼狈不堪地溜回了东京。

目前即使在民主党内部,“菅直人下台”的呼声也日渐高涨,菅首相已经陷入四面楚歌的境地。走投无路的菅首相设立了政府机构“灾害复兴厅”,希望通过与自民党合作建立“大联立政权”,渡过难关。针对民主党的“大联立政权”,自民党提出三个要求：第一是菅首相下台，第二是谷垣总裁就任首相,第三是自民党议员入阁,担任重要职位。但是,菅首相在“联立政权的前提是自己无论如何都不下台”这点上决不会让步,通过全国性地方选举这块试金石,已经亮起黄灯的菅直人政权，离亮起红灯的日子恐怕也不远了。

城市新贫民问题之二

恩格斯论贫民住宅问题

秦晖 / 文

其实如果跟上篇文章中提到的柬埔寨万谷湖、台北康乐里相比,深圳与三亚的这些被驱逐者倒是有一个区别:境外的那些贫民区都位于主城区。像万谷湖几乎就在金边市中心, 金边火车站和新总理府都在附近这一带。而康乐里则在台北繁华的南京路与林森路口附近。而在我国,主城区是绝不会容忍贫民的“违章建筑”有存在空间的。所以三亚“贫民窟”所在的凤凰镇、深圳这次驱逐的“紫金农场”所在的西丽街道,都在郊区或“城乡结合部”。几年前为媒体报导的深圳 “大梳理”,甚至发生在所谓的“关外”,即远郊区的原宝安县境内。

这使我们的主城区比世界绝大多数国家——不仅发展中国家,甚至包括除巴黎等少数例外的大多数发达国家城市都有更为华丽的外观——华丽得使许多来自富裕国家的游客都瞠目结舌。这也使得我们可以自傲于那些主城区仍有贫民区的发展中国家乃至发达国家,而且宣称出现“贫民窟”是“资本主义的罪恶”。

但今人恐怕很少知道,这个说法在 19 世纪欧洲的社会主义者 (即资本主义的激进批判者)中曾引起一场论战。马克思主义的导师之一恩格斯对宣传这个说法的蒲鲁东专门写了一本批判的书, 即《论住宅问题》(1872 年德文初版)。据我所知,这是“马克思主义经典著作” 中谈论住房与贫民窟问题的最详尽、最富理论性的专著。奇怪的是,它在我们这个号称以马克思主义为指导的国度里却鲜为人知。不过,过去这本书倒也读不出多少名堂,今天就不同了,读起来尤其耐人寻味。

关于贫民窟问题的论战

恩格斯对蒲鲁东在住房问题上进行了怎样的批判呢?

首先,蒲鲁东正是当时抨击资本主义(那时一般称为“现代”社会)的罪恶就在于造成城市出现贫民窟的典型人物。而恩格斯在书中第一页就明确反驳说:穷人“一般总是住在恶劣的、拥挤的、不卫生的住宅中”,这“不是现代 (指资本主义) 特有的现象;它甚至也不是现代无产阶级遭受的一种和以前一切被压迫阶级的痛苦不同的特有的痛苦;相反,它几乎是同等地伤害到一切时代的一切被压迫阶级”。换言之,“贫民窟”并非马克思恩格斯们批判的 “资本主义社会”所独有,甚至——如果我们相信恩格斯的看法——也不是在这个社会发展得最严重(恩格斯:《论住宅问题》,《马克思恩格斯全集》 中文第一版第 18 卷,237 页)。

第二,蒲鲁东主义者认为,穷人租户处境的糟糕原因在于房主的苛刻, 因此极力强调租户对房主的斗争,他们说“租户对房主的关系,完全和工人对资本家的关系一样”。而恩格斯则反驳说:“这完全不对。”工人向资本家出卖的是劳动力,这是可以带来“剩余价值”的特殊商品,资本家就是掠夺了这个剩余价值。而租户向房主支付的只是货币,属于“单纯的商品买卖”,与通常的“等价交换”并无两样。“因此,企图把承租人和出租人之间的关系与工人和资本家之间的关系等同起来,就是完全歪曲这种关系。相反,我们在这里看到的是两个公民之间完全平常的商品交易。”在恩格斯看来, 穷人租户或富人租户,对于房主来说并无区别,租户即便是无产者,在租房时也“总是作为一个有钱人来活动的”。对于蒲鲁东们指责的房租暴涨,恩格斯也认为这是由于市场规律, 有其不得不然之故。恩格斯认为,穷人租户的苦难是作为当时城市化基础的整个体制背景造成的。蒲鲁东大谈租户与房主的矛盾则是在转移人们的注意力 (同上,第 240–242 页)。

第三,蒲鲁东主义者认为,大城市中的这种罪恶,使得新移民的处境不如农民,甚至不如“野蛮人”:“我们在这一方面比野蛮人还低下得多。原始人有自己的洞穴,澳洲人有自己的土屋, 印第安人有他自己的住处,现代无产阶级实际上却悬在空中。”因此, 穷人进城根本就是一种错误,国家应当设法把他们固定在农村,以阻止他们大量进入城市。恩格斯对此尤为反感,他认为现代化“绝对必须割断把先前的工人束缚在土地上的脐带”。蒲鲁东歌颂那种“有自己的小屋子、小菜园和小块土地的手工织工”,但恩格斯认为那不过是专制时代“贫困已极并且遭受种种政治压迫”的奴隶而已。恩格斯回顾自己 27 年前在《英国工人阶级的状况》一书中对当时英国工人 (就是进城不久的新移民,即我们今天所谓的“农民工”)悲惨状况,包括恶劣的居住状况的揭露后说:对这一切当然应该抨击,尤其在他们不是因自由交易,而是在“圈地运动”中被强制“驱逐”出来时,更是应当斥责驱逐者干出的 “无耻勾当”。但是恩格斯强调:“我能想到要把这种发展过程看成一种退步,后退得‘比野蛮人还低下’吗? 绝对不能。1872 年的英国无产者比 1772 年有自己的‘家园’的农村织工不知要高出多少。”

“资本主义城市化”的特征是强拆贫民窟吗

既然贫民窟并非“现代”所特有,那么在穷人居住问题上,资本主义时代真正特有的弊病何在呢? 恩格斯说得很明确:那就是国家与开发商的合谋使得城市主城区穷人“本来就很恶劣的居住条件”也无法维持了:

“现代大城市的发展,使某些街区特别是市中心的地皮价值人为地提高起来, 往往是大幅度地提高起来。原先建筑在这些地皮上的房屋,不但没有提高这种价值,反而降低了它,因为这种房屋已经不适合于改变了的条件;于是它们就被拆毁而改建别的房屋。首先遭到这种厄运的就是市中心的工人住宅,因为这些住宅的租价, 甚至在住宅中挤得极满的时候,也永远不能超出或者最多也只能极缓慢地超出一定的最高限额。于是这些住宅就被拆毁, 在原地兴建商店、货栈或公共建筑物。波拿巴主义曾以自己的欧斯曼为代表在巴黎大规模地利用这种趋势来欺诈勒索,中饱私囊。但是欧斯曼精神在伦敦、曼彻斯特和利物浦也很通行,并且不论在柏林或维也纳也都很逍遥自在。结果工人从市中心被排挤到市郊;工人住宅以及一般小住宅都变得稀少和昂贵,而且往往是根本找不到。因为在这种情形下,建造昂贵住宅为建筑业提供了更有利得多的投机场所,而建造工人住宅只是一种例外。”(同上,第 244–245 页)

欧斯曼(现在一般通译奥斯曼),是拿破仑三世时代的法国伯爵、巴黎市长。正是他以铁腕手段在巴黎进行了连续 17 年的“大拆迁”,拆掉了旧巴黎 45%的房子,相当彻底地“清理”掉了巴黎市区的所有“贫民窟”,把大批穷人赶到远郊, 使巴黎成为一个“世界最伟大的美丽都市”,其豪华奢丽的程度令世人惊为“奇迹”。笔者以后还要提到这位“铁腕伯爵”的故事,这里我们还是讲恩格斯。他似乎认为欧斯曼的做法当时是普遍性的:在伦敦、曼彻斯特和利物浦,在柏林或维也纳,到处都有欧斯曼。恩格斯说:

“实际上资产阶级只有一个以他们的方式解决住宅问题的办法,……这就叫做‘欧斯曼’的办法。”即清除穷人街区,以“开辟一些又长、又直、又宽的街道,在街道两旁修建豪华的大厦;除了使街垒战难于进行这个战略目的以外,用意还在于造成依靠政府的特殊的波拿巴主义的建筑业,并把巴黎变为一个多半是奢华的都市。……不论这起因是为了公共卫生或美化, 还是由于市中心需要大商场,或是由于敷设铁路、修建街道等等交通的需要。不论起因如何不同,结果总是一个:最不成样子的小街小巷没有了,资产阶级就因为有这种巨大成功而大肆自我吹嘘”(同上, 第 291–293 页)。

总之, 恩格斯的观点很鲜明:他认为资本主义城市化的独有特征并不是造成了贫民窟,而是出现富人驱逐穷人的现象, 国家强拆贫民窟,为权贵与资本的利益摧毁穷人的家园,建设豪华城市, 把穷人赶到郊外,乃至赶回 (在蒲鲁东看来充满诗意的) 乡间。而由这种“豪华城市”驱逐穷人造成的问题,在恩格斯看来却比“贫民窟”更为严重。

> 恩格斯的观点很鲜明:他认为资本主义城市化的独有特征并不是造成了贫民窟, 而是出现富人驱逐穷人的现象,国家强拆贫民窟, 为权贵与资本的利益摧毁穷人的家园,建设豪华城市,把穷人赶到郊外, 乃至赶回乡间



正在改造的“城中村” CFP/ 供图

恩格斯错了

但是这里我要说: 恩格斯错了。事实上在宪政民主体制下的西方式“资本主义”社会,“铁腕伯爵”的故事是很难复制的。19 世纪乃至以后的西方城市尽管都进行了现代化改造,成就也斐然可观,但是像“欧斯曼的巴黎”那样在市区基本上消除了穷人栖身之地的,确实还是罕有其例。正因为如此,我们今天的左派朋友就可以举诸如伦敦的哈克尼、曼彻斯特的小爱尔兰、柏林的纽克伦等例子谴责贫民窟的黑暗。而没有经历过专制时代、甚至连欧洲式贵族传统也阙如的美国, 那就更与恩格斯说的恰恰相反:那里不但没有出现富人驱赶穷人的潮流,反倒是随着进城的穷人越来越多, 全国最穷的群体不但都进了城,而且往往进踞市中心。尤其南北战争前几乎全是乡间苦力的贫穷黑人,获得自由后在一个世纪间几乎全部进了城,使黑人成为今天美国的一个近于“纯城居”的族群,而穷人也成为市区居民的主体,以至于反倒逐渐把富人挤了出去。当代的芝加哥、费城乃至首都华盛顿,都在很大程度上变成了黑人城市。而美国的富裕中产社区和富人豪宅则迁往远郊、乡间。美国城市这种贫民居内、富人居外的特征,与巴黎自“欧斯曼改造”后遗传至今的奢华城市围绕贫民郊区的状况大异其趣。而今天初到美国大城市的我国同胞往往会感到这里的 “落后”,并为我们城市的“超现代化”而自得, 这时久居美国者则会告之以“中国之富在城、在首都;美国之富在郊、在乡下”……

于是,像种族隔离时期南非那样的国家就会以美国作为“无序城市化失败”的例子为其驱赶黑人的“白人城市化”政策辩护(确实,南非民主化以后他们的城市出现了“从北京变成底特律”的问题)。而恩格斯在天之灵如果今天来写一本《再论住宅问题》,他想必不会再提什么欧斯曼:这小子与那些张口 “不能轻易放过”、闭口“不补偿不安置”、把穷人从市区赶到郊区、近郊赶到远郊、乃至赶出辖县的主儿相比,真是太小儿科了。

一向如此,便对么?

如果说 19 世纪的西方 “资本主义”国家中“铁腕伯爵”难得一见,20 世纪发展中的“资本主义”地区,除了前述的当年南非外,多半也如此。康乐里与万谷湖的故事就不奇怪了。而中国则与众不同。当然,这并不是说中国的主城区就没有贫民—新移民在栖身。但他们一般都在“城中村”、一些高楼的地下室和破旧的老胡同中,作为租户而存在。尤其是所谓的“城中村”通常“外来”租户集中,人数常十倍乃至更多倍于户籍房主,而且户籍房主往往另有居所,并不住在此地。因此在“城中村”改造或拆迁时,这些贫困租户实际上是最大的一个利益相关群体。

但是,在有关的利益博弈中我们却完全看不到他们的踪影。政府和开发商从来只是和户籍“村民”打交道。应该说这些年来这种交道的进步是很大的。与过去的一味强拆相比,如今的城中村拆迁虽然仍有强拆问题,但总的来说强制性确实在下降,补偿(或安置) 标准虽然还不是自愿交易下的“市场价”,但补偿数额比过去确实大为提高,以至于“城中村改造要让村民满意”在一些案例中已经不是空话,而且“盼望拆迁”的情形也出现了。这都是可喜的、 值得肯定的变化——但遗憾的是:这些变化并不能惠及于那个最大的利益相关群体:无当地户籍的贫困租户。“城中村改造要让村民满意” 并不是让他们满意,补偿、安置标准再提高也与他们毫无关系。

不仅如此,在很多情况下,先行对他们实行“不补偿不安置”的强制驱逐甚至成为新形势下拆迁当局与户籍房主进行博弈的第一道程序。因为这些房子对房主的价值就是出租收益,先赶走了租户,房子租不成了,房主讨价还价的能力也就降低了。正好由于前面提到的原因,这些租户真要按“门槛”一量大都是不达标的“违章”租户,驱逐他们于是就更加“理直气壮”。一些地方在户籍村民接受拆迁协议前就以“查三证”、“查违章”名义大举“清理”租户,把他们“清理”了,户籍村民也就好对付了。

因此,最近三亚等地郊区“不补偿不安置”地驱逐贫民,强拆“贫民窟”, 说是新闻, 其实也算不上是新闻。因为市区里“改造城中村”一向就是这么干的,深圳也是如此。世纪之交改造了主城区的城中村,世纪初又拆光了原来近郊的“安置区”,到 2004 年前后开始驱赶“关外”原宝安县境内的贫民租户,一向都是实行“不补偿不安置”。只不过在市区“改造城中村”时对户籍村民补偿、安置政策的改善受到肯定,掩盖了无条件驱逐贫民租户造成的问题。只是如今驱逐的范围越来越大,连过去的远郊,贫民租户也没法待了。而且这些地方由于地处偏僻,过去地价也低,当地人没怎么投资盖“亲嘴楼”,贫民租户常常是租地皮自建棚户,如今拆迁时户籍居民补偿、安置待遇的改善就不如城中村那样明显,而“不补偿不安置”对贫民租户“犁庭扫穴”就变得十分抢眼了。所以当地官员称“政府无此义务,若安置、赔偿,势必后患无穷”,也很可以理解。因为他们一向确实没有这种“义务”,也没有遇到过“前患”。

然而,这里用得上当年鲁迅先生的一个质问:“一向如此,便对么?”

从日本地震看“社会资本”

上接 41 版

一个尽人皆知的事实是,前现代的日本社会与中国有着显著的相似之处(当然也有巨大的差异,这里无法展开论述),但近代以后,日本与中国走上了两条截然不同的现代化之路。相比于中国 100 多年来持续激进化的革命运动而言,日本社会虽然也经历了翻天覆地的巨大变迁,期间还夹杂着一段不堪回首的对外侵略及随后被美国以武力强加的政治变革,但总体上看, 自推翻幕府封建统治、推行“王政复古”的明治维新以后,日本对传统社会的“打碎”和“改造”是非常不彻底的。

在精神信仰层面,古代社会中那套伦理道德不仅没有遭受毁灭性的破坏,相反还被成功地改造成现代化的重要精神资源。举例来说,为了塑造现代国家的国民认同,维新宪政以后的历届日本政府都竭力抬高德川幕府时代并无多少社会影响力的产自日本本土的神道教,并刻意打压幕府政权赖以维持其统治的来自中国的儒家意识形态。然而,如果对所谓神道教作仔细解剖, 我们就会发现,它不过是借用日本远古神话的外壳,又融合了儒、释、道三教道德训诫的大杂烩而已。简单地说,明治维新以后,特别是二战以后,现代日本人当然不再将日本看成华夏文明笼罩之下的“天下”的一部分,他们甚至以为自己已经完成了福泽谕吉提出的所谓“脱亚入欧”,以西方国家自视,但在日本人的精神家园里,那套运行了千年之久的信仰体系并没有发生本质性的变化。这就是我们观察到的日本人与西方迥然有别的所谓“崇尚集体主义”、“强调服从” 等的民族性的源头,今天它正在灾难中默默地支撑着每个人的信念,并成为凝聚整个社会的强大力量。

而在社会组织层面,的确,明治维新以后的日本在很短时间内改变了幕府中央政权之下各地封建大名割据的局面,迅速将自己塑造成为一个现代中央集权国家。然而,在这一过程中, 昔日强大的地方精英势力(涵盖政治、经济和文化各方面)并未被消灭, 他们只是经由各种渠道,改头换面,转换成为了新的政治制度之下的自治力量,并在法治的框架内对中央政府形成了有效的制约——过去拥有地方武装的大名地主可能摇身一变,成为代表地方利益的豪门议员家族或企业寡头;而那些中下级的武士们(他们在传统日本社会中的功能相当于中国古代的“士”)则很可能放下武士刀,成功变身为社会各界的专业人士,其中也包括今天忙碌于政府各部门的官僚公务员。

简言之,日本的现代变革,仅仅是一场(或几场)涉及面不大、深度很浅的上层政治革命,日本社会的文化传统基本完好无损地保留下来,它的下层社会基础经过改造被顺利吸纳进新的政治和法律体制中。在我看来,这种“不彻底”,恰恰是日本现代化进程比中国远为迅速和成功的根源。传统社会里的大多数文化价值和社会组织,只要经过合理的演化,其实完全可以转化为现代民主法治体制下的重要资源。这就好比一块砖,你既可以用它来营造专制皇权的宫殿, 也可以用来盖资本主义的股票交易所,同样还可以拿它来兴建社会主义的大礼堂。资本主义股票交易所和社会主义的人民大礼堂, 并不是必须要烧掉了皇宫、将它碾为齑粉才能矗立起来的。在很多情况下, 旧时代的皇宫甚至稍加改造, 就能直接派上新时代股票交易所和人民大礼堂的用场。

在上世纪 90 年代至今的所谓“失落的 20 年”里,日本经济停滞、政治失败、政府走马灯一般地轮替,但假如你深入体察过日本普通百姓的生活,你就会发现,他们绝不像我们想象的那般困苦和窘迫,一切依然各安其所、礼乐粲然,仿佛这样一个社会根本就不需要政府。原因就在于,它的深厚的“社会资本”在人们不知不觉中发挥着巨大效能。

> 传统不完全是现代的障碍, 更不是现代的对立面;现代恰恰应建设在延续传统的基础上

反观中国,我们的现代化之路基本上就是日本的反面。中国历来就是“强国家—弱社会”的政治格局,社会资本原本就十分稀薄,但传统社会里好歹还有一些诸如乡绅、氏族、寺庙之类的社会组织。一个世纪以来,通过一次比一次彻底和激烈的政治革命、社会革命和文化革命,我们几乎打碎了传统社会里的一切被认定阻碍现代化的精神价值和社会组织,却始终未能在社会上层建立起一套现代的政治制度。上世纪五六十年代,当有人喊出“我是一颗螺丝钉”的响亮口号时, 国家凭借着全权政治、计划经济和单一意识形态的三位一体,已经成功地消灭了社会,将自己打造成一台严丝合缝的机器,而每个人则是这台机器上的没有丝毫自由选择权的固定的零件。

在这里权且不从价值的层面去判断这种国家结构的好坏,但一个显而易见的事实是:像这样由一台机器般层层严密组织的政府与无数一盘散沙似的孤立个人构成的共同体,一旦面对重大的变故和灾难,政府暂时失效的情况下,社会是根本没有任何能力展开自发的协同与合作的——人与人之间的唯一纽带只有政府及其统辖下的“单位”,每个人都既不了解也无法信任他人……

更令人扼腕的是,在一波又一波荡涤一切的革命中,固有的伦理道德分崩离析,但新的为社会所接受和信仰的价值体系又始终没有真正确立起来。于是,我们就不仅成为失去社会依托的孤独的原子单体,在精神上更是一群无家可归的流浪者。

我相信,这就是对中日两国 100 多年来各自走过的不同现代化道路进行比较所能得到的经验和教训。当然,我还想要指出的一点是,日本的“改良”和中国的“革命”(姑且这么粗略地说吧)绝非中日两国的现代化先驱们从一开始就有意识地选择和规划出来的。真实的情况可能正好相反,日本的第一代现代知识精英们在颠覆传统、全盘引进西方 “先进”制度、文化方面的激情和勇气一点也不亚于时间上比他们晚一辈的中国同仁。他们甚至还提出过让日本人与欧洲人通婚以“改良人种”的极端方案。只是由于许多错综复杂的客观历史原因, 他们的努力大多幸运地成为了空想; 而在下一个历史阶段截然不同的国际国内形势背景下, 他们的中国学徒却悲剧性地在中国成功地实践了这种理想。至今回想起来,仍然令人感慨历史的阴错阳差。时至今日,那个曾经以东亚为“劣等”、立志要彻底与“未开化”的中华文化彻底决绝的日本,却反而成为了将中国古代文化保存得比中国自己好得更多的社会。

那么,今天我们再来讨论这些意义又何在? 历史不能假设,我们也没有任何理由苛责中国第一批觉醒的现代先知。然而,走过了这段历史以后回头再审视,我们应该能够得到这样的结论: 传统不完全是现代的障碍,更不是现代的对立面;现代恰恰应建设在延续传统的基础上。传统乡绅、氏族的确是维护保守的儒家意识形态和大一统皇权统治的重要纽带,但只要政治运转的制度(也就是游戏规则)改变了,类似这些建构和维系传统社会的大多数精神和器物资源又何尝不可以转化成建设现代民主宪政社会的宝贵财富? 又何必非得把它们砸个稀巴烂而后快呢? 事实上,离开了这些重要的资源,现代社会就只能是图纸上的空中楼阁。

但对今天的中国来说,最大的困境在于,我们面对的已是一片废墟和瓦砾——它们正是我们亲手造成的。在这样的不利态势下,我们下一步建设现代制度和现代社会的资源又在哪里呢? 我觉得,就像烈火和暴雨停歇后瓦砾堆里会重新生长出希望的种子一样, 当国家的掌控逐渐放松、市场经济条件下的自由合作展开,社会的力量也会重新积累和成长。当然,这需要一个漫长的过程,更需要人们有意识的努力,尤其是智慧和耐心。但这里最重要的是,我们的社会再也经受不起新的破坏了——我们几乎已经毁掉了几千年来赖以生存的整个精神故乡以及维系这个世界的所有纽带,我们唯一赢得的就是身上的锁链。

随着各种非政府社会组织的兴起、特别是互联网的蓬勃发展,中国的政府和媒体近来也越来越多地谈论起加强“社会管理”的问题。但必须从一开始就明确的是:所谓“社会管理”, 其基本立足点和价值指向究竟应该是什么? 如果把“社会管理”等同于“管制”,其目标就是将各种改革开放以来好不容易自发生长出来的社会资源无一漏网地再度收编进国家这台超级机器中,然后根据特定的政治需要(对另一些人来说,是所谓现代政治的蓝图) 进行设计和规划,那么,我们将注定再走一遍过去一个多世纪里走过的失败老路。

货币是怎样炼成的

——汇率与货币系列评论之(38)



其仁其文
周其仁
北大国家发展研究院教授
qrzhou@gmail.com

其实，高铁投资究竟成功还是不成功,将来才知道。上周本专栏借用高铁案例,要讨论的并不是这类手笔惊人项目的未来效果,而是这类经济活动的当期影响。很明白,不论将来的高铁全盘开张之后,究竟客似云来还是门可罗雀，也不论届时铁路的财务盈利还是亏本,只要投资立项通过审批，它就立刻对信贷、货币和物价产生影响。

也是中国国情,投资项目通过审批的级别越高,项目实施就越通行无阻。仍以高铁为例,那是国务院批准的国家项目,一经通过,方方面面必开绿灯予以支持。民营草根项目这难那难的麻烦,到了国家项目那里一般不存在——这也正是举国体制的魅力所在。实例可靠,2009 年国家进一步扩张高铁规划,2010 年铁道部就宣布三年内建成 1.3 万公里高铁，以万亿计的项目一下子就火爆干开了。如果像京津城际一样,实际投资远超概算,那么年度之间中国的铁路投资突然冒加出几千亿来,完全不足为奇。

这对货币供求有什么影响？首先,它立刻推高了对银行信贷的需求。按惯例,投资项目只要筹够了自有资本,余下的就可以向银行贷款解决。符合国情的规则是,越是政府项目,越是审批规格高的国家项目,可借贷资金的比例越高。过去这些年铁路的"跨越式发展",主要就是靠银行信贷搞起来的。当下雄心勃勃的高铁规划,不过是进一步放大过去的"成熟经验"而已。简单讲结果,更高级别的国家投资项目,直接意味着更大数量的银行信贷。

这类贷款需求也总能优先得到满足。道理同样简单,在国情约束之下,投资项目是不是"重中之重",并不取决于对预期风险与收益之类的纯商业考量,而是取决于由哪个级别的政府做出的审批。国务院批准的国家大项目,拿到哪个银行还不是响当当的?何况我国的大银行都由政府控股和控制,在这个圈子里,实现国家项目信贷的供求平衡,"交易费用"实在是很低的。

于是人们看到报道，京沪高铁上马之时,财政预算投资不足,保监会就协调若干国家保险公司对该项目投资。当这家"仅次于三峡"的铁道部"企业"筹够了自有资本,就可以大举向银行借贷。从金融流程分析,那几笔原本也趴在银行账上的保险金，一旦注入京沪高铁公司,顿时就变得活跃起来,因为从此它们就有资格充当"支点",以便京沪高铁从银行里借贷出更大数额的贷款。银行可贷放的款项,当然来自机构和个人的存款。最为神奇的地方,是机构或个人的存款也可以来自从银行得到的借款。不是吗？假如商业银行带给京沪高铁 1000 亿,后者花掉 100 亿,余下 900 亿存入银行,于是可贷资金又多出来 900 亿!

用货币银行学的正规术语说，这就是商业银行具有"创造货币"的能耐。当今世界,只要还没有回到金本位和百分之百的储备制度,举世的商业银行就都有放大存贷、创造货币的功能。中国的特色,在于"政府主导"的投资在全部经济活动中占有很大的权重，所以行政权力可以直接参与货币创造。如高铁案例所展示的，中国特色的货币创造还不是从一个法人机构正常的银行储蓄存款开始的。在更早的源头,一纸政府公文、甚至几个全新的概念及其论证，就可以开启源源不断的货币创造的川流。

跨越式发展的高铁不过是中国诸多产业部门中的一个。是的,"铁公基"、电力、能源、通讯等等,有哪一个部门不争相跨越式发展?又有哪一个大部门不是在"政府主导"的特色覆盖下，在对中国经济的高速增长做出贡献的同时，也对中国式的货币创造做出了伟大的贡献?

> 跨越式发展的高铁不过是中国诸多产业部门中的一个。"铁公基"、电力、能源、通讯等等，有哪一个部门不争相跨越式发展？又有哪一个大部门不是在"政府主导"的特色覆盖下，在对中国经济的高速增长做出贡献的同时，也对中国式的货币创造做出了伟大的贡献？

中国又是一个幅员辽阔的国家,政府的层级很多。上行下效,支配着中央"条条"的机制,也一样支配着地方的"块块"。普天之下,哪里看不到"政府主导"的投资？差别不过是省政府、市政府、县政府和镇政府,或者是由明白人管着的政府,还是糊涂人掌控的政府而已。加总到一起——这是"宏观"的含义吧——中国特色的货币创造,动能极其强大就是了。

也举一个例,前不久《人民日报》刊发的一篇文章,说全国"有 655 个城市正计划'走向世界',200 多个地级市中有 183 个正在规划建设'国际大都市'"。文章还引用国家审计署对 18 个省、16 个市和 36 个县本级的审计结果,"截至 2009 年底，这些地方的政府性债务余额高达 2.79 万亿元"。这里的投融资机制与上述大行业的如出一辙,都是行政权力从投资的源头开始,就强有力地推动货币创造。

条条块块政府以行政权力放大银行信贷,不断创造货币,并不是单靠商业银行就可以独立完成的。讲过了,在法定不可兑现货币制度之下,流通中的每一块钱都是央行的出品。离开央行源源不断地向商业银行注入基础货币,信贷放大中的"货币创造"就是无源之水。我们的系列评论已花费不少篇幅梳理过,在稳定人民币汇率的政策约束下,央行不断大手买入外汇，在积存全球第一大国家外汇储备的同时,也把等价的人民币基础货币注入商业银行。这就是说,以基础货币干预、影响人民币汇率的形成,恰恰为行政权力放大信贷、创造货币提供了条件。

中国货币运动的两个圈圈,连到一起才实现了货币供给的惊人增长。读者也许注意到,去年年末我国广义货币(M2)余额 72.6 万亿,比 2002 年年末的 18.3 万亿增加了 54.2 万亿——8 年之间几近翻了两番！如此惊人庞大的货币是怎样炼出来的？本文认为,答案要到无处不在的中国经济制度的特色中去寻找。也许是转型中的过渡性现象,既为国民经济超高速增长奠定基础,也为物价总水平的累积性推高,准备了货币条件。

大规模保障房只会提高真实房价



法律、管制与经济增长
薛兆丰
北大国家发展研究院研究员、
法律经济学研究中心联席主任
zxue@nsd.edu.cn

弗里德曼(Milton Friedman)曾经说过,经济学家没有学派之分,而只有好坏之别;好坏就在于是否相信世上有免费午餐。这样划分固然粗糙,但不失洞察力。很多事与愿违并造成巨大浪费的公共政策，恰恰源自"指望免费午餐"这简单的谬见,而近期试图以大规模修建保障房来压抑房价的行动正是一例。

准确地说,住房不是商品,而是服务。一条香烟、一瓶啤酒、一块香皂,是有形的商品，因为它们可以比较孤立地存在,其价值基本不以时空的变化而变化。假如公众普遍认为这些有形商品是"必需品",那么政府就不妨定量低价或免费向民众发放,而获得这些商品的人所得的价值大致相等。

然而,住房却不同。住房从来不是孤立地存在的商品，而是由诸多经济要素共同构成的综合服务，这些要素包括面积、格局、用料、装修、楼层、朝向、设施、配套、地段、学区、医疗、交通、治安,乃至周边未来规划和发展等等。换言之,当有识之士大声呼吁"民众需要买房",而政府官员顺势回答"那每户给一套"时,受过训练的耳朵应该听明白,这种对话没有意义,因为其间并没有锁定具体的要素。

没有人需要尚未锁定具体要素的房子,而购买抽象的房屋,更不是什么刚性需求。如果人们非要不可的只是一所房子或一张房产证,那么政府大可以在边远的山区建造足够多的廉价山洞,满足人们的需求。但事实上,人们需要的不是抽象的商品,而是非常具体的,能以最低代价为他们当前的工作、学习和生活提供便利的住房服务。

正确的提问，不是政府是否有能力提供抽象意义的廉租房，而应该是问谁有能力全盘考虑上述诸多因素？问谁能以最高的效率协调这些因素？问谁能够以最低的代价(成本)来提供服务？究竟是政府还是市场?

是市场。是那些民营房地产开发商、民营房地产中介，以及出租和出让住房的私人业主。只有他们才面临竞争,才必须以最低的价格和最优的搭配来讨好消费者。政府官员从来缺乏这种持久和自发的动力。这是所有市场与政府之争的症结所在。

事实上,市场正在以最低的价格,提供最优的市场服务。当然,如果政府进一步放开对土地的用途和交易的管制，那么房地产的价格会进一步降低。然而,如果让政府替代市场，让政府而不是市场来提供住房服务,那就必然事与愿违,必然进一步推高而不是降低房价。

归根结底,大部分人不知价格为何物。一切不满,一切调控,都指向价格,而不是价格背后的成因。他们不明白,价格不仅是现状的如实反映,而且还能调动资源,以最有效率的方式满足复杂的需求。不少学过经济学的人,其实不相信经济规律,以为物资丰富了,价格才起作用;以为房地产的供应是既定的，价格只是用来切割既定蛋糕的工具。弗里德曼说这些经济学者只见过乐谱,没听过音乐。

数量达到千万套规模的保障房政策,经不起简单的推敲。不错,保障房的名义售价,可以按官员的意愿随意设定。但是,它们的实际成本和市价，却是由经济规律所决定、不以任何人的意志为转移的。

> 数量达到千万套规模的保障房政策，经不起简单的推敲。保障房的名义售价，可以按官员的意愿随意设定。但是,它们的实际成本和市价，却是由经济规律所决定、不以任何人的意志为转移的

首先,地价的高低,就是由市场供需来决定的。官员可以恣意在市中心建一批保障房，但需求者之间对住房地段的竞争,就会把这批保障房的地价部分推高到市场拍卖的水平。当政府忽然成为千万套保障房的大房东,而住房并非完全按货币为分配标准时,供应方(官员)的贪污腐败,需求方(住房申请人)的弄虚作假,就必然乘虚而入。

其次，政府笨拙的规划设计和施工管理,又会把住房服务所产生的成本推高,以致超过民营机构的运作成本。政府官员不可能像商人那样精打细算。保障房本身就是低价礼物,官员不担心住户用脚投票。做工马虎、配套不全、"低保房" 变成 "低质房"、"民心工程"变成"伤心工程"之类的消息,大家都时有所闻。

再有,由于缺乏充分产权,住户也缺乏应有的积极性去善用、维护和转让住房。住户何时能买断,何时能出租,何时能出让,这些细则决定了用户对房屋的产权，也从而影响了房屋的利用价值。

弗里德曼等人编写过一本叫《房租管制的神话与现实(Rent Control: Myths And Realities)》的小书。该书罗列了十多张破败房屋的照片，其中有些是在房租管制下被"充公"而年久失修的,有些是在战争年代被炮弹炸毁的。惊心动魄的是,读者如果不看书背的注释，仅看图片分辨不出来。另外,根据国外的经验,把大量低收入者汇集在同一社区，而居民又缺乏脱贫致富搬离该区的积极性，那么就必然引发诸多后续的社会问题,尤以治安和教育为甚。

低价保障房不可能是免费午餐，问题只是大家到什么时候才看清楚它的全部成本。要缓解房价的上涨压力,最好的办法还是政府首先放开土地使用和交易的限制,撤销对土地统购统销的角色，解除无济于事的限价和限量政策，从卖地收入中拨出专款以住房补贴的形式发放给被认定为应该得到补贴的人群，然后让市场充分发挥作用,让地产商人、房屋中介和私人业主,向需求者们——包括领取补贴者们——争相提供不同档次的综合住房服务。



超验的影像

云上的日子

崔卫平

北京电影学院教授

wp9952@hotmail.com

一

一位年轻朋友拿来一本翻译小说《异教徒的女儿》(2010,凤凰传媒出版集团),作者凯瑟琳·肯特名不见经传,但是该书却颇负盛名。2008 年 9 月在美国出版后，获当年美国独立书商协会最佳选书,《纽约时报》年度畅销书。内容关于 1692 年美国波士顿东北部塞伦镇上的女巫审判案，短短不到 1 年的时间，有 19 人被处以绞刑,1 人被石堆压死,受害人数众多,还有她们的家庭成员。作者 8 岁时,从祖母口中得知自己是当年被审判的女巫玛莎·卡列尔的十世后代，于是提笔写成了这本书。

已经过了 300 多年旧话重提,仍然引起当今人们的广泛兴趣，看来追索历史的脚步是没有止境的。尤其关于精神方面的事情,更是超越时空的。小说细腻而有力地再现了当年那种时代氛围和生活环境，在种种令人不安的因素(恶劣气候、贫困、传染病、印第安人)之下,仓促窘迫的人们陷入了集体的迷狂恐慌。起初这件事情听上去像轻描淡写的谣传，距离自己非常遥远,但很快魔爪迅速伸向每一个人,连几岁的孩子都不放过。

故事以一个十来岁小女孩莎拉的视角来叙述。她的母亲玛莎·卡列尔是被指控和被处死的“女巫”。这是一位对家庭无比忠诚的女性，这种忠诚甚至有些过分严肃和不近人情，任何带有杂质的感情都不能贿赂她，哪怕是孩子。她是有机会逃跑离开的,但是本着“必须有人说真话”的原则,她相信能够在法庭上说清楚自己不是女巫：“他们是律师,是法官,必须守法”。这位女性因为拥有在当时罕见的清晰理性而受难，她的后人也将因此而特别骄傲。

指控女巫的理由在今天看来荒谬离奇——能够释放某种看不见的特殊能量,来控制事情的发展。比如能够支配一个人的头脑，让这个人陷入癫狂而不能自制;能够发出威胁咒语,让别人家的家畜四脚朝天、倒地死亡。审判大会上对于玛莎·卡列尔的指控为——两度释放幽灵出来作乱，而那些“证人”她从来没有见过。所有这些被认为拥有超级能量的人们，她们拥有一个共同的罪名,那就是背叛上帝,与魔鬼结盟。

“女巫”(witch)这个说法最初指拥有智慧的女性，她们因为掌握某些特殊的语言(巫术),能与看不见的世界沟通，所以能解决一般人不能解决的难题(天文、治病等)。人类学家早就得出结论,巫术是科学的前身,是人类想要了解及制服大自然的早期途径。从欧洲中世纪开始，迫害女巫成为宗教迫害的重要部分。西班牙宗教裁判所(1478 年——1834 年),被认为对于猎杀女巫负有主要责任。被猎杀的并非都是一般所说具有通灵能力的女性，在这个名义之下许多无辜的普通人们被诬陷，其中也包括率领民众进行抵抗的法国爱国女英雄圣女贞德。

二

1943 年纳粹横行期间,丹麦导演卡尔·德莱叶(1889–1968)拍摄了一部以猎杀女巫为主题的影片,叫做《愤怒的日子》。这位伟大导演是最早的那批电影人,1910 年进入电影公司工作,撰写默片台词和从事剪辑。他是最早在电影中注入艺术精神的导演，提出并实践了电影必须“是一门艺术”。很长时间之内，这位极富创造性的天才四处碰壁,到了晚年才得到承认。今天人们只能找到他的 5 部电影。

《愤怒的日子》取材于十七世纪的挪威传说,剧本根据小说改编。在许多方面，这部影片都与当时纳粹统治的氛围有吻合。被追赶的人（女巫)、藏匿、被搜出、酷刑、良心的折磨以及回避真相的怯懦等等。一个人一旦被指证为“女巫”,那么其他的人们避之唯恐不及，哪怕此前与之有过某些重要的和亲密的关系。

被烧死的老妇曾经庇护过年轻女人安尼的母亲，这位未出现的母亲更早受到指控，牧师也曾经给予这位母亲以庇护并让她解脱，因为他爱上了母亲的女儿并最终娶了她。然而,当老妇本人被指控，牧师却在一旁沉默不语,听任惨剧发生。牧师年轻的妻子爱上了从外面回来的继子，后者甚至比她还要年长,两人情投意合。但是,当这位年轻女人受到“女巫”的指控,这位继子立刻改变立场，站到了指控者的一边。除了“性格软弱”,这个人的头脑完全陷入了那个黑暗年代的深坑。

然而，至少从导演本人这方面来说，它并非一部影射的或者寓言的影片，不是按照通常反法西斯的传单来制作的。如果是那样,那就无法解释影片中为什么花那么多篇幅(2/3),描绘年轻妻子与继子的不伦爱情，尤其是对于恋爱中的女人的描绘。她原本与年老丈夫住在一所压抑的房子里,面部线条僵硬,从来没有笑容;当年轻男子出现之后,她逐渐变得明朗欢快,笑声朗朗,情意绵绵,柔情万种。爱情唤醒了她生命中沉睡的能量，也激发了她体验和享受生命的野心，她周围的大自然也焕发出不可思议的魅力。她从中获得了力量，像高处流下来一泻千里的溪水,无法阻挡。

她的婆婆对她唱歌感到十分不耐烦,那是她心中自己的歌声,不属于这个家庭。为了能够与心爱的人结合,她内心希望丈夫死去。但是她并没有为此特别做任何事情，除了告诉丈夫自己的这个念头。心力交瘁的丈夫受到刺激后中风去世,这被看作是她的“魔法”的胜利(“想要让谁死,谁就得死去”)。就像前面被烧死的老妇曾经诅咒送她上火刑柱的那个牧师:“你让我送死,你也不得好死”,这个诅咒很快得到应验。

丈夫的去世，又不能不与妻子有关。这不是一个单纯的冤案,影片的处理有些暧昧。然而在这种暧昧当中,传达出这部影片一个不同寻常的立场：它仿佛打算接受这种说法——妻子害死了丈夫；做出准备承认加在年轻女人身上的罪名而不为此做特殊的辩解。只是影片不打算从负面的角度来看待这种非凡的力量，而是更愿意将它们加以肯定和接受，将它们视作存在于这个世界上超验力量的证明。

这样一来,这部描绘女巫的影片,其角度与前面提到的那部小说立意迥异。作为当年女巫的后代，小说作者“平反”的努力在于——较之当年疯狂的气氛，被诬陷的母亲才拥有更多的理性和正常思维。而这部影片试图传达的是,即使是拥有某些超常的能量,也不是被谴责被虐杀的理由,相反,它们是需要换一种眼光来评价，是值得肯定的。在我们所熟悉的这个世界里,也许存在着某些没有意识到的源泉,我们生命本身也许包含着被遮蔽的某些神秘因素。不能说,我们已经洞悉了这个世界的全部。

肯定在这个世界上还有其他的力量和来源，肯定其他的力量也同样是富有意义的，这个想法其实就是一个“异端”。所谓“异端”,只是某些人们眼中的、被定义为“异类”。而能够将人们视为“异端”的东西、加以“隔离”和“防范”，这种力量无非来自世俗社会,来自世俗社会中的统治者，即那些拥有权力的人们。这些人喜欢将自己的利益说成是“一切的中心”,是万古永恒的;不管是过去的、现在的和未来的真理都已经牢牢掌握在他们手中。因而将任何自身之外的起点或者力量,都看作是对于自己的挑战，是绝对不能容忍的,是要铲除的异己分子。当年的宗教裁判所是这样，希特勒的政权也是这样,任何极权主义都是这个思路。

英文中的“power”这个词,既指权力,也指力量。权力当然是一种力量,但是并非所有的“力量”都只能来自权力,只能由权力来控制和加以批准。这个丰富多彩的世界上有着其他的源泉和力量，它们的存在并非为了挑衅权力。每一个人来到这个世界,实际上构成一个新的起点,他/她自然会有自己在这个世界上的出发点和视角,他/她的头脑自然会有自己的想法。而超越的力量,其根源不在这个世界上,但它同样也是有存在理由和不可抹杀的。

只有将这个形而上的维度考虑在内，才能够说明这部影片如何构成了对于希特勒的挑战。它不是浅层次的,而是在本体论的意义上。这样一来,它所适应的对象是更加广泛的。那些自以为已经掌握了科学发展的规律而拒绝对于世界做其他解释的人们，拒绝生命和世界的开放性及神秘性的人们,都是这部影片的对立面。在这个崇尚物质的年代，德莱叶将自己放在一个毫不妥协的“异端”的位置上。

运用电影来讨论人的精神生活,这位德莱叶是一位伟大的先驱。从另一个角度——将最初如同“杂耍”的电影当作“艺术”看待,谋求在电影中释放出艺术的巨大光芒,不也是一个大逆不道的想法？即使在今天看起来,这个想法也甚为疯狂。今天的人们运用种种理由,无一不在抵制电影是一门艺术的看法,仿佛这样做才是他们对于这个行业所做出的最大贡献,才能对得起他们所从事的事业。

三

正是这位德莱叶，于更早时期(1928 年),拍摄了这部《圣女贞德的受难》。这是一部无声影片,然而无疑是电影史上伟大的里程碑作品。现在人们看到的是 1985 年修复版，全片加上了音乐,但那是德莱叶没有听到过的。也许纯粹看默片效果可能更好,80 年代中期本人有过这样的一次机会。

贞德受难时年仅 19 岁。这个不识字的乡村姑娘，在英法百年大战(1337–1453)的某个时期扮演过重要角色,随身带着她的旗帜领导法国军队取得了一系列决定性的胜利。一位年轻姑娘如何拥有如此强大的力量？这的确是一件令人称奇并难以解释的事情。她声称自己是上帝派来拯救法国的，因为深受民众的信任爱戴,当时的法国国王也不得不承认她和任命于她。在战场上她因受伤被捕,对她的审判由亲英的巴黎大学神学家和教授们组成，最终以“异端”和“女巫”的罪名被判火刑。

影片根据保存在图书馆里当时的审判记录而成,在这里人们读到的,不是一个身穿盔甲、驰骋沙场的首领,而是一个纯朴、富有人性的女性。故事的重心落在一群摇头晃脑的学者如何审讯这个手无寸铁的女孩上，一问一答的庭审过程占了影片的大部分篇幅。战场硝烟远去,看得见的行为终止,冲突在不同的内心和内心深处之间展开。这是一件难度相当大的工作。

至今这部影片的拍摄方法为人们所称道。影片主要由仰拍的“特写”和“大特写”构成,突出人物的面部表情。那是一种纯粹的面部不带任何背景,仿佛从一片虚无之海中浮现出来。其画面构图大多是偏离的，与空白的背景正好构成紧张关系，令观众感到喘不过气来，必须集中注意力观看这张脸上的每一个细微动静。这句评价最为贴切了:“德莱叶从来没有使用风景如画的摄影角度：他是一个几何学家”。近距离多角度的拍摄,使得摄影机更像是一部探测的挖掘机，通过人脸而深挖潜藏在其背后的灵魂的秘密。当时所使用的胶片,因为感光程度的原因,在今天看起来粗粝、原始,这正好帮助造成某种探险的感觉。

德莱叶后来这样谈到:“艺术是表现内心的,而不是外在的。一些陷入沉思的面孔,所反映的都是真正的现实,世界上没有任何东西能够与人脸相比。这是一个从来没有人入侵的地方,一片有着自己的美丽的地方，不管是粗犷的还是细腻的”。在这样的拍摄中，人脸甚至具有了一种岩石般的物质性,具有物质般的坦率、一览无余,也具有物质般的坚定和坚硬，不可更改。这对演员的要求也太高了。扮演贞德的是来自意大利的喜剧女演员,从此之后她没有拍过其他影片,称“拍电影太累了”。

如果是一个中国观众，观看这部影片肯定是一个新奇的经历，因为这位光照日月的女英雄，在影片里经常流露出惊恐无力的表情。对她周围发生的一切,别人的频频发问,所提问的那些问题,她似乎并不是十分明白,尤其是不理解人们为什么要这样做。于是她经常困惑地张开嘴巴，眼神里表现出惊讶、不解、迷茫、疑虑和疑惧。她体验了全部痛苦的感情——孤独、孤苦无力、感到被羞辱、恐惧、软弱、屈服乃至绝望。即使她心中有上帝有光明,但是她还是时时处于不能确认之中,就像耶稣在十字架上所喊的“你为什么要抛弃我？”

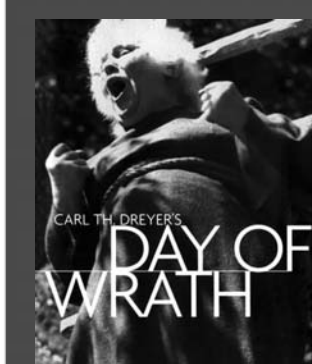
她并非料事如神，倨傲不恭。相反,这是那些审判她的饱学之士所为。影片同样给了这些大人物们许多特写，他们的面部表情通常是傲慢、不屑、狂妄、冷酷、拒斥、自命不凡、自鸣得意、刚愎自用,诸如此类。这是我们从前的电影中描写正面英雄人物才会这样做的,以为自己是不可战胜的,最终的胜利终将属于自己。但是这恰恰不是一个拥有灵魂的人所感受的:灵魂是谦卑的、是柔软的,是易感的;灵魂所拥有的不是骄傲，痛苦和苦弱才是它的居所。灵魂所发出的声音是微弱的,低语及呻吟般的,只有那些没有灵魂的人才是咆哮的,居高临下的。而有灵魂的才如此美丽，没有灵魂的如此丑陋。我们以前所有教育中,很可能将这种美丑关系颠倒了。

将教会当做信仰，将教会的权力当做权威，而放弃了真正的信仰和真理,这是人类继续上演的悲剧。太多的人们屈服于自己的肉体，因而屈服于管辖他们的教会，认为教会是神圣不可侵犯的，从而将自己的灵魂彻底窒息,变得狂妄丑陋。影片中贞德也有因为恐惧而屈服的时刻，但是她最终绕不过去自己的良心，她只能回应自己内心的声音——即她不是魔鬼派来的,她不能同意这一点。

这部影片被认为“电影史上探索人的灵魂的密度最大的一部影片”。

灵魂是谦卑的、是柔软的,是易感的;灵魂所拥有的不是骄傲，痛苦和苦弱才是它的居所。灵魂所发出的声音是微弱的,低语及呻吟般的,只有那些没有灵魂的人才是咆哮的,居高临下的。而有灵魂的才如此美丽，没有灵魂的如此丑陋。在我们以前所有教育中，很可能将这种美丑关系颠倒了


丹麦导演卡尔·德莱叶



《愤怒的日子》海报



《诺言》海报

四

拍摄于 1955 年的这部《诺言》,是一部水晶般美丽的作品。德莱叶电影的主题主要围绕着蒙难的女性与信仰,前两部都是古代题材,而这部《诺言》则将背景放在了本世纪初,然而基本精神不变。

《诺言》中最为令人称奇的是那位约翰·尼斯,农场主伯根的 3 个儿子之一。父亲发现了他拥有某种潜能,送他去学神学，从此之后他在别人看来显得神志不清，嘴里经常发出别人不能理解的一些话语。他不与这个现实性相平行,而是垂直于它,仿佛倒立于人们面前。他的根基不在这个世界上,而在另外的地方。

影片开头,约翰·尼斯站在一座大风刮过的山丘,背靠乌云密布的天空,像是在天地之间进行布道，貌似疯狂然而一语中的:“为你悲哀,伪君子。说的是你,你,有你。因为你们没有忠诚,你不相信我。我跟你说实话,审判的日子就要来了。上帝让我在他面前预言,为你们不相信的悲哀。”扮演约翰·尼斯的演员曾经谈起，一次他与导演德莱叶一起去医院，看见一个精神病患者用某种奇特的口气说话，那是一种带点绝望的喃喃自语并拉长了的声调,他们决定就采取这种拖腔,听上去半像呓语半像歌唱。

约翰·尼斯的哥哥是一个好人,但是无法建立信仰，是一个怀疑论者。他的弟弟正在谈恋爱。从结构上来说,这三兄弟有点令人想起陀思妥耶夫斯基《卡拉玛卓夫兄弟》中三兄弟,他所处的位置与笃信的阿廖沙一样。而当他拿着蜡烛在屋里走来走去,嘟囔着“我是这世界的光明,但是黑暗不会明白。我得让自己理解自己,但我自己不接受我”，又令人想起苏联导演塔尔科夫斯基的影片《乡愁》中的多明尼哥,那位拿着点燃的蜡烛走进水池的“疯子”。然而塔尔科夫斯基通过主角——诗人哥查可夫的嘴巴说出:“他们孤独,但是更接近真理。”在这个意义上，这位约翰·尼斯与那位多明尼哥一样,他们背离人群因为他们是先知。在拜物教的年代,他们同属“异端”。

约翰·尼斯含含糊糊的话语中是有主题的,那就是人们“不相信”。尽管他们嘴上不说心里不承认,但是他们已经失掉了与上帝的实质联系,尤其是失掉了“相信”(信仰)这样一种能力,失掉了这种能够将生命统摄起来的那样一个前景。在不相信的情况下,即使将天堂的门打开,也不会有人认出它来,这就是现代人的悲哀。

因而人们也不相信约翰·尼斯。当他说出自己所看到的，人们以为他只是胡闹。他的嫂子难产濒临死亡，他在屋里没头没脑地说:“带着镰刀的人来了”、“带着时间玻璃的人来了,他通过了墙”,哥哥嫌他在这种情况下还大喊大叫。最后他们允许让奇迹得到实现——呼唤死去的嫂子复活。这位美丽的女性躺在棺材里松开双手,睁开眼睛,面颊上还挂着泪水。

这种笃信并没有走向偏执。片中两位年长者属于不同教派,开始时势不两立,最终还是走到一起。显然导演德莱叶在这个问题上想得很深,不仅是虔敬,而且宽容肯定也离上帝更近。全片将不能接受的痛苦和令人惊讶的恬美结合在一起,这样的结合只有少数人才能够做到。


《圣女贞德》海报

一位“红色老报人”的回忆与思考(上)

城南旧事

雷颐

中国社科院近代史研究所研究员

leiyi5684@vip.sina.com

为“纠正错误”,解放日报社立即采取一些措施:深夜和人民日报核对重要新闻的标题,以免两报不一样惹来麻烦。二是夜班编辑增加一道工序,看大样时要在灯光下把一版和二版、三版和四版大样的标题叠在一起对一下,以免发生“政治错误”。他感叹道:“办报人这种做法,实在是无奈,如果不是我亲身经历过,一定会认为是双料的滑稽。”

在我国的政治生活、甚至一度在普通百姓的日常生活中,党报党刊的作用至为重要。有时,一篇社论、一篇评论或一篇报道,就预示着一场影响全国人民命运的全国性政治运动的到来、发展、转变或结束。在电视尚不普及的年代,报刊的作用更是无与伦比。直到现在,报刊仍是中国政治生活中最重要的晴雨表。其中,最重要的当然是直属中共中央的报刊,但在某些“非常时期”,某些“地方党报”起的作用却超过了“中央党报”。众所周知,“文革”时期,上海地方党报作用非常特殊,“文革”的发动文章硬是绕过中央在上海悄悄准备并绕过中央党报而从上海的《文汇报》发表出来。

从 1942 年起在新四军中开始从事新闻工作的马达,是中国共产党自己培养出来的“红色报人”。“文革”发动时他任上海市委副秘书长、《解放日报》党委书记、总编辑,看到姚文元《评新编历史剧〈海瑞罢官〉》出笼的经过;拨乱反正、改革开放初期,他担任《文汇报》党委书记、总编辑,冒极大风险发表了《伤痕》、《于无声处》等轰动一时的作品。他是这一段充满惊涛骇浪历史的参与者、见证人,他的“亲历记”无疑珍贵异常。

马达出生于 1925 年,在上海读初中时思想左倾,开始参加中共地下党组织的活动。1941 年初皖南事变发生,在他的再三要求下,地下党批准 16 岁的他离开上海,越过数道日军封锁线来到新四军苏中根据地。由于工作出色,当年他就加入了共产党。第二年,苏中根据地创办油印的《滨海报》,马达被调到报社,由此开始了长达六十年的新闻生涯。

新中国成立后,他曾任上海总工会所属《劳动报》总编辑、社长。1956 年,首都各大报酝酿改革版面和内容,如《人民日报》、《中国青年报》和《工人日报》等除革新内容外,都把“机关报”的字样拿了下来。马达认为《劳动报》也应把工会“机关报”的牌牌拿掉,并且在内容上更贴近工人、更多反映工人疾苦,不要把工会工作报道变成机关化内容等。经报告请示市总工会党组,并向一位总工会副主席当面请示,均获同意。但反右运动一来,这却成为他“把一张工人阶级报纸复辟为资产阶级报纸”的罪状。马达要求核实自己报告、请示获准的有关情况,但得到的回答却是:“没有这回事”。他回忆说:“听到这种情况,我伤心极了。运动没来时,大家相敬如宾,能够坦诚相见;运动一来,就惟恐火烧到自己身上,能推则推,能赖则赖,好像变了一个人。”人与人之间的关系,就是这样被破坏的。好在最后“定案”时,上级领导考虑到他“从小参加部队,是在党的怀抱里长大的”,未划为“右派”,但给予党内严重警告、行政撤职的处分。直到 1980 年代,他的这个处分才完全平反。对此,他反思道:“为什么党内就没有自我申诉的制度?为什么共产党员无权保护自己的正当权益呢?”(《马达自述:办报生涯 60 年》,文汇出版社 2004 年版,第 58、59 页)被免去《劳动报》社长兼总编之职后,他被调去筹办上海市委理论刊物《解放》杂志,担任评论员。

从 1963 年到 1965 年,他担任中共上海市委副秘书长,与时任市委候补书记的张春桥办公室相连,经常在一起写文件,侃大山,有时是无话不谈。一天中午,他到张的办公室,看他正在埋头修改文件,随口问张修改什么文件,张神秘地说:“我在改《文汇白头情况》。”马达从未听说过这个“白头情况”,甚感奇怪。因为他的工作任务主要是为市委起草向中央的工作报告,并随市委最高领导去中央参加会议,起草发言稿和会议传达稿;而且当时规定,凡中央下发的电报、文件及上海各部委上报的情况,都要交正副秘书长传阅。经过一番询问,才有人告诉他:“《文汇白头情况》是张春桥亲自安排的,连标题、样式、字体大小都是由他定的。共印十二份,其中十份交‘客人’(江青的代号,她正在上海)专送在杭州休息的毛主席和她控制的北京写作班子。上海只发张春桥、写作组两份,陈丕显发过两期,后来停了。据说连周总理也看不到。”并且让他看了刚从印厂保密车间送来的最新一期“白头情况”。这期“白头情况”是主要对姚文元文章的反应。

原来,姚文元批吴晗的文章发表后,各界并无更多反应,二十几天内只有三篇来稿反驳这篇文章。在江青、张春桥的直接控制下,《文汇报》成立了一个三人小组,张几乎每天与他们碰头一次,传达“上头”精神,搜集“下面”反应,布置采访对象、采访要求,然后将这些情况整理出来上报。张春桥还布置《文汇报》在上海、北京分别召开文学界、史学界知名人士座谈会,说只是内部谈谈,听听各位意见。这些善良的人们根本想不到当时的政治卑鄙、肮脏到这种程度,翦伯赞、李平心、周予同等许多人都对记者坦言自己的观点,对姚文元的文章都不表同意,但却被一份份按“人头”整理的《文汇白头情况》接连上报。他们的言论被作为“右派言论”、“右派分子”的代表,所以“文革”一开始就受到残酷迫害,多人被迫害致死。

1966 年 5 月,马达刚被调到《解放日报》任党委书记兼总编辑,上海市长曹荻秋要他到家中谈话。他清楚地记得:“一进门,曹荻秋即神秘地交给我一叠清样稿,对我说:‘我刚从毛主席那边来,他要我们解放日报、文汇报明天同时见报。’我看了清样第一页,上面用铅笔写了两行大字:‘即发’,毛’,‘标题要大些’。”这叠清样稿是姚文元写的第二篇文章《评“三家村”》,文章的矛头更加明确地指向了北京市委。(《马达自述》,第 32、33 页)

1966 年 6 月 1 日的《人民日报》发表重要社论《横扫一切牛鬼蛇神》,“文革”更加疯狂,上海市委按照中央指示,成立了上海文革小组,已从书记处候补书记升任正式书记的张春桥任文革小组组长,组员七人,马达为其中之一。在市委召开全市积极参加“文化大革命”干部动员大会前,市委提示《解放日报》发表一篇社论,配合大会。写社论的重任自然由市“文革”小组成员、报社党委书记兼总编辑马达承担。长期从事文字工作、起草文件和社论,对党内斗争深有所知、此时身居要职的马达知道社论的分量,也明白一句不慎的后果,几经考虑,终于写好社论。社论写好后,怎么也想不出一个保险合适的标题,思来想去,最后想到一个四平八稳的题目:《高举毛泽东思想伟大红旗,把上海文化大革命进行到底》。第二天,市委开书记处会议,一是讨论曹荻秋代表市委在全市干部大会上的报告稿,二是讨论这篇社论。讨论社论时,张春桥表示不满,提出要加点分量、加点政治分量、应公开点名。后来他亲自加了三大自然段。从马达所细引这三大段全文,可以看到张春桥的“文风”,也是“文革”文风。张一口气点了上海音乐学院院长贺绿汀、上海京剧院院长周信芳、上海电影局领导著名电影人瞿白音、中华书局上海编辑所总编辑李俊民、著名学者王西彦、周谷城、李平心、周予同等八人的名字。这八人,都是《文汇白头情况》重点搜集的对象,由于社论公开点名批判,他们都受到了非常残酷的迫害。对社论的标题,张春桥认为太长,改为《彻底揭露,彻底批判,彻底打倒》(同上,第 37 页)。

“文革”狂潮很快使马达受到冲击。一些红卫兵来到《解放日报》造反,批判他“反对毛泽东思想”。其罪状是有一张报纸第一版印有“毛主席”字样的标题,但第二版同样位置上印有“外交部抗议美帝国主义在拉丁美洲暴行”字样的标题,他们质问马达:你们把“帝国主义”字样印在“毛主席”的背上,这不是反毛泽东思想又是什么?还有的学生用放大镜仔细查看报纸花边,硬说花边上有希特勒的“卐”标记,还有的从花边中发现了“反标”,还有一条罪状是他们发现某天《解放日报》版面上“毛主席”三个字的标题比《人民日报》小。这些,都使马达挨了红卫兵的许多皮鞭。为“纠正错误”,报社立即采取一些措施:深夜和《人民日报》核对重要新闻的标题,以免两报不一样惹来麻烦。二是夜班编辑增加一道工序,看大样时要在灯光下把一版和二版、三版和四版大样的标题叠在一起对一下,以免发生“政治错误”。他感叹道:“办报人这种做法,实在是无奈,如果不是我亲身经历过,一定会认为是双料的滑稽。”(第 45 页)

从 1966 年 11 月起,他就被打倒了,先被关进“牛棚”,后被送到“干校”劳动改造。他记得,在这几个月中他被挂黑牌在全市游斗 5 次,被大小批斗会 600 多次。“坐喷气式”批斗是家常便饭,有时被打得衬衣和血粘在一起难以脱下。

在“牛棚”中,被关押的都是“牛鬼蛇神”,但仍然有人揭发、汇报别人。马达总改不掉当总编辑喜发议论的习惯,因此总被告发,经常挨训。有一天,广播里广播“八亿人民不斗行吗?”的“最高指示”,晚上写思想汇报时,他随口说了句“为啥八亿人民要斗,斗谁呀”,立即被汇报上去,被严厉训话。“同是天涯沦落人”,这样的时候告密之风仍然盛行,俨然成为一种文革文化(第 55 页)。

“五福临门”时代,中国人寿推出抗通胀全民险“福满一生”

兔年伊始,央行接连两次加息,迅速开启新一轮的加息窗口。与此同时,房地产政策调控组合拳施一招紧似一招,而通胀的长长阴影却挥之不去。

“什么都涨,只有工资不涨,投资收益不见长”,目光迷惘的消费者,如何在通胀时代让手中有限的资产获得安全感?

兔年忐忑抗通胀

在新一轮加息窗口开启背景的影响下,今年股市和楼市的主旋律可用“忐忑”一词来形容。

尽管 2 月 9 日的加息已经让 1 年期基准利率回到应对金融危机前的水平,但通胀预期、流动性以及房价这三个互相纠结的因素,仍决定了至少在上半年货币政策工具组合拳将频频出招,以应对日益复杂的经济形势。

中国农业银行战略管理部发布的最新研究报告指出,从加息的影响看,利率提高有利于降低通胀预期。但整个上半年都面临较大的通胀压力,因此加息趋势仍将持续,预计上半年仍将有两次加息。

然而,央行再次加息后,尽管一年期存款利率上调至 2.75%,但是和 5.1%的 CPI 相比,实际利率仍是负数。以存款 10 万元为例,一年后实际上缩水了 2350 元。

央行行长周小川日前表示,随着经济的持续、较快回升,我国出现了通胀预期加大、通胀压力上升等问题。央行将把通货膨胀保持在可控范围之内,但需要时间。

加息捧红分红险

加息将引发资金的转移,但对于保险来说,却是一大利好,一大表现便是进一步促成了分红险的热销。

央行短期内三次加息,无疑给保险行业注入了更多的能量。分红险产品的主要投资品种是大额协议存款等,这类存款的利率一般不低于央行规定的 5 年定期存款利率,实际利率随央行利率的调整同步调整,因此,水涨船高,一些与利率关联密切的分红险、万能险的收益都会不同程度随加息提高。此外,加息也可提升债券的到期收益率,债券是分红险产品的另一大主要投资品种。

一位理财专家指出,减少通货膨胀引起的资产减值,最有效的办法就是减少收益率低于通货膨胀率的投资及现金持有,如收益率较低的债券、定期存款、活期存款等,转而增加分红险等长线投资品种。一位银行客户经理透露,加息后分红险的收益提高,分红自然水涨船高,加息后前来银行咨询的人明显增多。

一位理财顾问表示,在通胀和利息双升的情况下,分红险的优势得以彰显。加息之后,在通货膨胀依然严峻的 2011 年,分红险可在一定程度上规避通货膨胀带来的弊端。尤其是逐年返还型分红型保险,可保本兼获投资收益,近年来逐渐成为保险市场上的“宠儿”。

分红险已热销了近三年之久,在新一轮加息窗口开启之时,仍将继续保持火热行情。有关数据显示,今年保险公司“开门红”中,分红险占据了绝对比重。

“五福临门”送“五福”

近年来,众多保险公司各自推出名目繁多的分红险产品,今年力推的产品中,两全型分红险无疑是竞争最激烈、产品最多的险种。国内几家大中型寿险公司都将两全分红险作为主打。在产品和竞争日益同质化的态势下,如何提升产品的吸引力,保持自身的竞争力,保险公司都在进行着各自的探索。

分红险的领头羊——中国人寿,近两年加快了分红险产品开发和推出的频度,继“鸿鑫时代”、“美满时代”之后,自 2008 年开始推出“福系列”,2010 年年初开始销售“福禄双喜”、“福禄满堂”,再到“福禄金尊”,在市场上掀起一股“福禄风暴”,成为新的分红险热销系列。

兔年伊始,中国人寿再次出手,新推一款分红险——“福满一生”,使得“福系列”产品达到五款,被公司内部形象地称为“五福临门”。

中国人寿产品开发部门负责人介绍说,“福满一生”是顺应国家“十二五”规划中提出的“关注民生、抵抗通胀”的目标而设计的,是一款面向全民的保险产品,是目前国内唯一一款每年根据约定给付返还关爱金和特别生存金的产品。

中国人寿相关负责人介绍说,“福满一生”开创了中国人寿理财产品的新纪元,不但保留了以往分红险的年年分红、累积生息、满期给付等畅销元素,还包括了即交即领、年年返还、高



额保障等功能,使投资资金能够最大限度抵御不可避免的通货膨胀,让中国老百姓都有机会在货币泡沫形势下借用分红保险进行家庭理财,让财富增长不缩水。与此前的分红产品“美满一生”相比,在领取额度上再次提升。

如果一言以概之,“福满一生”的特点可以总结为“五福一利”,即:客户可以获得生存金、关爱金、福寿金、满期保险金和意外身故保险金,此外,这款产品还有一个独特的设计,就是在客户到了选择的福寿金开始领取年龄之后每年给被保险人年交保费 1%的福利这样一个“特别福利”。

正是基于这些特点,一位理财专家将“福满一生”形容为业内“抗通胀全民险”。

十倍保障,回归保险本义

对于消费者来说,需要认识分红险虽然具有投资功能,但仍属于保险。目前许多分红险在加大投资、增加抵御通胀功能的同时,削弱了保障功能。因此,在关注投资功能和投资收益率外,更需要关心保障功能,理解保险的核心价值,回归理性化。

中国人寿产品开发部门负责人指出,在分红险销售趋利年代中,注重保险保障的基本元素,可使产品更显丰满,也符合保监会提出的保险产品回归保障的倡导。

“福满一生”是目前国内市场上分红理财保险中保障较高的产品之一。投保人可享受最高保障达基本保险金额的 1000%,并且返还所交全部保费的保障金,从而弥补一般分红险保障不足的特点,从而更充分地体现生命价值。

中国人寿产品开发部门负责人介绍说,“福满一生”返还金按人生不同阶段领取,“给付加保障、一年一收益”,增添了更人性化的设计。

对于保险产品来说,没有坏产品,只有将适合的产品卖给适合的客户。因此,找准目标客户定位,是产品设计的首要之策。

“福满一生”的目标客户人群是少儿、中青年、中老年和私营业主。据介绍,“福满一生”的生存金快返还,可作为少儿成长教育金、婚嫁金;等孩子长大后,可以用福寿金养老。

对于中青年人群来说,则可以帮助其实现财富安全、稳健理财、返还快速、补充养老、高额保障。由于该款产品具有资金返还快、每年领取数额高领取的特点,有效补充养老。

特别是对于中青年人群中的高端客户,并不太在乎短期收益,而是更看重如何实现资产保全,达到财务自由,同时规避企业经营现金流风险,作为企业经营财务应急中心。“对于这部分人来说,留住钱以及留住了多久,比赚钱更重要。”一位理财专家表示。

对于私营业主来说,除了自身实现理财、资产保值和养老等需求之外,还可以通过为员工投保,降低用人成本和降低风险,留住企业核心骨干。“福满一生”的高保障金让员工无后顾之忧,高返还金让员工更从容关爱家人,高福寿金让员工对公司更忠诚。

增值理财妙用累计生息

对于一比较有投资需求的客户来说,“福满一生”作为家庭增值理财的主要渠道,具有五大优势,即:“即投即领”、“复利累计”、“分红回报”、“满期给付”和“身故保障”。

一位理财专家建议,消费者需要根据自身的经济实力和人生不同阶段的需求,理性选择保险投资。以“福满一生”为例,可以根据自己人生的不同阶段,巧用这五笔“福金”:从保单生效当年就开始领取收益,利益提前收获;从保单生效一直到被保险人生存至 74 周岁每一年都有固定收益,可作为孩子的教育基金、创业基金或家庭旅游基金;其中从约定领取日(譬如 60 岁)起,每年领取的这笔可观的固定返还金作为养老补充,保障客户高质量的晚年生活;同时每一年又能获得中国人寿丰厚的分红回报;到被保险人 75 周岁还能获得一笔数目可观的满期金。

对于精明的消费者来说,如果仔细研究一下“福满一生”,便会发现,可以巧用累计生息,进一步实现增值理财。

所谓分红金,是投保人在保单有效期内,每年可享受的红利分配。投保人可选择现金领取或累积生息两种红利处理方式。

中国人寿在“福满一生”产品中推出的“生存金累积生息”服务,客户留存在保险公司的生存保险金,每年按公司确定的累积生息利率来计息,并按年利率进行复利计算,直至保险合同终止。客户在免费使用此项服务、实现资金复利增值的同时,可根据自身需要,随时一次性全部领取已产生的生存保险金及累积利息。

中国人寿从 2010 年 4 月 16 日起推出生存保险金累积生息服务。按照该服务,客户留存在保险公司的生存保险金每年按公司当时确定的累积生息利率来计息,并按年利率进行复利计算,直至保险合同终止。客户在免费使用此项服务、实现资金复利增值的同时,可根据自身需要,随时一次性全部领取已产生的生存保险金及累积利息。

2010 年,中国人寿的红利累积生息假设从 2.5%提至 3%,2011 年确定的生存保险金累积生息的年利率则为 3.5%。

理财专家建议,由于分红险购买年龄区间较大,分得红利和取得返还金后,如果不是急需最好不领取,享受累积生息,这样时间越长收益越高。

高铁对国内发展的战略意义

高柏 / 文

上篇(见3月14日41版)谈到建设高铁推动欧亚大陆经济整合将帮助中国建立起一个全球战略格局中的对冲。这样一种国际战略将深刻影响中国国内的发展战略，它将使中国摆脱对过去蓝海战略的路径依赖，在交通技术革命带来的新外部环境中为中国经济的均衡发展重新布局，把开发西部作为中国经济的新增长极，把发展动力由过去只依靠海权战略的单向驱动变成同时依靠海权战略与陆权战略的双向驱动。

这将把开发西部的意义提到一个新的高度：开发西部将不再是沿海地区经济发展的一个自然延伸，也不再是一个单纯解决地域发展不平衡的社会政策，更不再是为了维稳而不得不采取的必要措施，它将成为中国国际大战略的重要支柱，成为中国经济均衡发展的重要驱动力。这一陆权战略将从根本上扭转过去30年来由于单纯依赖蓝海战略而带来的一系列经济结构不平衡以及由此产生的政治与社会问题。

由单向驱动向双向驱动转变

当初对外开放时，中国还是一个穷国，经济发展严重地落后于世界潮流。在这种历史条件下，中国大力引进外资，以廉价劳动力为比较优势，在全球生产体系中的最底端寻找自己的位置。这种以加工贸易为基本特征的蓝海战略在本质上是一种依附型发展。然而，今天的中国已经成为世界上第二大经济体，第一大出口国，第一大外汇储备国和第五大对外投资国。如果继续强调自己仍然是发展中国家，在汇率的掩护下依靠增加劳动力密集型产品向传统市场的出口来维持经济增长，中国将不仅仅在国际公关上要大大失分，而且还会引起其他国家的强烈反弹。

通过建设高铁推动欧亚大陆经济整合不仅为世界经济发展作贡献，而且对中国自身也十分有利。这种向西的对外开放既能带动沿线周边发展中国家的经济增长，同时也可以扩大中国经济的影响范围，形成以自己为核心的欧亚大陆经济圈，为本国产品开拓更多的市场。

在蓝海战略的基础之上追求丝绸之路战略等于是为中国经济装上两台发动机。位于东部的一台依托海洋，动力来自于环太平洋经济整合，而位于西部的一台依托内陆，动力则来自于欧亚大陆经济整合。当经济的发展由单向驱动变为双向驱动，中国就可以防范因外部环境的急剧恶化导致发动机中的一台突然熄火对本国造成重大影响。

交通工具的发展直接带来经济活动地点、出口市场以及物流方向的变化。当中国把欧亚大陆当成开放的新方向时，西部就由原来的战略后方变成了战略前沿，新疆就变成了1980年代初的广东。

在蓝海战略下，沿海地区是中国经济发展的中心。这导致生产要素以及其他资源向沿海地区的高度集中。其后果是中国经济这一庞然大物只站在一条腿上。这种不平衡导致一系列问题的产生：沿海地区的人均GDP和人均收入远远高于中西部，地域之间的两极分化日益严重。城市化向沿海地区的集中使农业生产上最有效率的可耕地被大量用于商业开发，人口剧增使得许多东部城市的功能已经不堪其负。生产活动向沿海地区的集中加大了能源资源的储备地与使用地之间的距离并造成极大的浪费。最后，西部人口的相对过疏化进一步发展造成国家安全方面的隐患。

在丝绸之路战略下，中国将以欧亚大陆经济整合为战略依托，大力推动向西对外开放。当西部成为中国经济增长的一极时，以上的四个趋势将被全面扭转。经济活动向西迁移将导致西部居民的收入提高，与东部的不平等程度下降。在西部发展制造业也将会大大缩短能源与制造业之间的距离，避免在长途输送能源时的浪费。非可耕地与太阳能和风能等新技术的结合将为西部带来低碳与生态的城市化。经济活动向西迁移将会引起人口的迁入，而人口密度的增加将导致国防安全的增强。

在新疆发展制造业

新疆位于中国的最西部，占国土的1/6。中国的大西北地区又占国土的2/5以上，受其战略地理位置决定，在推动欧亚大陆经济整合的过程中，大西北，尤其是新疆，将出现一个外向型经济。

一个外向型经济应该以制造业为基础。它应该有生产劳动力密集型和技术密集型产品的产业集群，发达的物流系统以及专业市场。只要中国把面向中亚、南亚、西亚、中东、非洲以及东欧等市场的劳动力密集型产品转移到新疆生产，新疆就变成了广东。只要中国把面向国际市场的商品通过新疆的专业市场来批发，新疆就变成了浙江。当新疆出现大批的制造业产业集群和专业市场时，新疆的经济实力就足以辐射周边国家。如果中国能以当年建设深圳和上海浦东，或者近年来建设重庆的决心、魄力和速度来建设新疆，不出20年，中国经济就会稳稳地站在以海权为基础的环太平洋经济圈和以陆权为基础的欧亚大陆经济圈这两条腿上。

目前在新疆发展制造业的一大制约因素是原料，但这是完全可以改变的。如果新疆把能源产业的产业链做长，发展下游的石化工业，仅仅塑料就可以成为许多劳动力密集型产业的主要原料。同时新疆也完全可以以棉花为中心建立轻纺、服装等产业链。这些劳动力密集型的产业既可以帮助沿海地区的外向型产业实现境内转移，也可以有效地解决西部的就业问题。

来自中东的启示

最近中东的局面为今后中国如何发展新疆提供有益的启示。

在非洲，中国企业大举投资当地的能源资源，这种投资为当地创造了一定的就业机会。中国政府通常以援建基础设施作为对这些国家的回报。由于当地政府经常要求保证工程进度，当地工人由于种种原因无法胜任这些任务，中国企业不得不从国内派来工人。其结果是尽管中国政府援助的基础设施表明中国想回报当地社会，当地的普通百姓却很难从能源资源和基础设施方面的投资创造的就业机会中受惠。当长期失业和贫穷引起政局动荡时，中国的投资并不能因为提供过基础设施的援助就能身免其害。许多发展中国家已经进入了一个必须有足够的就业机会才能维持社会稳定的时代。

> 建设高铁推动欧亚大陆经济整合将带来中国西部的迅速发展。不仅如此，它还将帮助中国解决过去30年来蓝海战略带来的严重的发展失衡问题。这是一个值得中国在21世纪认真考虑的大战略

由于新疆没有完整的产业链，新疆输出的能源，在东部进行深加工受益程度有限（只是在最近才准备改变资源税的比例）。作为回报，中央政府为新疆建设包括高铁在内的基础设施，并安排各省对口支援新疆。然而，很多项目经常是谁出钱，谁中标，谁出工人。虽然中央政府努力去帮助新疆发展，但是新疆，尤其是南疆的少数民族人口直接从这些项目中受惠的机会很少。

如果不能在新疆发展劳动力密集型制造业以扩大就业，以央企主导的能源领域发展力度越大，其工资水平的上涨就越容易成为进一步扩大当地居民之间收入不平等的原因。通过被动的扶贫形式让当地少数民族受惠于新疆的发展不能从根本上解决问题。

就业问题将成为未来中国经济发展模式与他国发生摩擦的一个焦点。新疆发展起来了，中国才能搞定中亚、中东和非洲。如果无法解决投资地的就业问题，中国在发展中国家的能源资源投资早晚要受到当地政治波动的负面影响，因为这种投资本身由于加深资本受入国的经济不平等等于是在加速危机的到来。

新型城市化的结合点

东部过密的城市化已经导致大城市房地产价格迅速上涨，远远超出一般工薪阶层的购买力。由于目前中国的经济活动集中在东部，人们不得不忍受在居住、交通以及各种社会服务方面的不足。一方面东部的城市已经无法满足日益增加的需求，另一方面人们为了工作机会不得不留在那里。

去年以来，国际粮食市场价格大幅度上涨凸显中国城市化的模式对粮食安全的威胁。城市化向东部集中把中国最好的、种植效率高的可耕地用作非农业。中国的可耕地本来就很少，18亿亩是一个不能跨过的红线。未来中国城市化的原则应该是向沙漠与荒原要地，在不能耕田的地方住人。

发展高铁与推动欧亚大陆经济整合将促进中国西部的发展，而西部的发展将为中国的城市化带来一个新局面。新疆的地理条件，特别是沙漠，为发展21世纪的新兴技术即太阳能和风能，提供了极好的场所。同时，新疆又有大量的非可耕地。太阳能、风能技术与非可耕地的结合将为中国提供了一个在新兴技术支持下大力发展低碳和生态城市的机会。这将为国土综合利用与城市化打开一条新路。

据城建部仇保兴副部长转引的欧盟研究，到2050年太阳能将占世界能源使用量的30%，到2100年则可能达到60%。仅全球的沙漠6天接收太阳照射产生的能量就够全人类使用1年。欧盟准备在非洲撒哈拉沙漠投资2000亿欧元建立一个太阳能发电站，它可以为欧盟国家提供15%-20%的供电量。

最近，日本的核电危机暴露了核电作为新能源隐含的巨大风险，而中东的动荡则使石油价格大幅飙升。这两者进一步凸显了太阳能与风能作为新能源的价值。当前太阳能与风能作为新能源最大的问题在于其能源转换效率较低，这应该成为中国能源产业研发上突破的重点。

中国太阳能产业的产能已居世界第一。但随着西方国家调整产业政策，取消或减少补贴，该产业的市场面临萎缩的危险，如果中国在新疆的沙漠上建大型太阳能发电站，这既能扶植在产能上已经走在世界前沿的本国新兴产业，又能为新型的城市化开辟道路。

在欧亚大陆经济整合大战略下发展西部，使其变成中国经济发展的一极，必然会引起向西部的移民。这种移民将缓解东部土地使用的压力，并为严格控制可耕地的商业开发创造条件。

根据单纯的投入产出分析法，在人口密集地区发展高铁才合算。在中国21世纪大战略的视野下，这种逻辑则应该倒过来：先建高铁，才能把人口吸引到边远的地区，才能扭转蓝海战略造成的发展不平衡，才能实现中国经济的长期均衡发展。

新战略视角下的族群关系

建设高铁推动欧亚大陆经济整合，将为我们认识中国西部的族群关系提供一个全新的视角。

当中国用一种内向的、地缘政治学的观点去看待边疆安全时，与邻国有各种文化宗教联系的少数民族经常被看成是潜在危胁。然而，当中国以一种外向的、进取的观点积极促进欧亚大陆的经济整合时，西部的少数民族就会成为中国实施这一国际战略的重要人力资本。正像海外华人在中国经济发展中发挥的作用一样，西部的少数民族可以为中国与中亚中东国家的交往做出重要贡献。少数民族由于没有语言障碍以及对这些国家文化历史的了解，在中国与中亚和中东之间的贸易中推销中国产品应该比汉族人更方便，在中国企业在他国投资制造业时可以成为更为有效的中资企业的管理人员。当然，政府应该提供各种机会，培养他们成为真正合格的人才。

理顺族群关系的关键是解决新疆，尤其是南疆少数民族人口的就业和收入问题，而建设高铁来推动欧亚大陆经济整合恰恰为此提供绝好的机会。当新疆有了以生产出口商品为主的劳动力密集型产品的产业集群和专业市场，少数民族就会有更多的就业机会，不同族群之间就可以更加和谐。

新疆喀什计划中的特区应该建立各种商品的外向型专业市场，并为各种主要出口产品建立产业集群。这种劳动力密集型的产业集群与专业市场的结合，不仅会为从农业部门流出的少数民族人口创造就业机会，而且还可以把他们直接与对外贸易联系起来，为他们代表中国走出去创造条件。

欧亚大陆经济整合的过程必然地要伴随着中国软实力的建设。对中亚中东而言，中国软实力的建设离不开新疆的文化产业。因此，发展新疆的文化产业和旅游业是十分重要的。这些产业的发展也将为少数民族提供大量的就业机会。从欧亚大陆经济整合这一大战略的角度来看，防犯疆独的手段不应该是西医式的以动外科手术为主，而应该是中医式的，通过和整个中亚中东经济整合与一体化，实现真正的和平共处。

新疆的产业结构与发展战略

西部，尤其是新疆，要带动中国经济发展必然要依靠制造业的发展，必然要伴随着城市化的进展和人口的迁移。这样一来，水就成为一个重要的制约因素。没有水，就无法移民，就无法推动新疆成为中国新的制造业基地，就无法为中国经济装上第二台发动机，就无法支撑中国21世纪的对冲国际战略。

新疆有足够的水去支持这个战略吗？根据钱正英与二十几位院士的研究，新疆与自然条件相似的其他国家的有关地区相比并不缺水。新疆水问题的关键在于产业结构。新疆历史上形成的两大支柱产业是农业与能源。由于屯垦戍边的需要，生产建设兵团发展了新疆的农业。当中国成为世界工厂以后，新疆的能源变得更为重要。然而，新疆的农业与能源恰恰是耗水量特别大的两个产业。所幸的是，产业结构是可以调整的。

新疆农业最大的问题是粗放式的管理。目前新疆农业用水的使用效率极低，大部分的农业依赖漫灌式用水。结果是以96%的水只产出5%的GDP。从全国国土规划的角度看问题，新疆应该大幅度减少农业的比重，这样节省下来的水资源中的一小部分就可以供养更多的迁入人口。同时在东部农业用水效率最高的地区应该减少劳动力密集型制造业，大力发展农业基地。

对新疆的能源产业也可以从21世纪的观点来重新分析。新疆作为中国能源基地的地位可以不变，但是新疆的能源结构却可以进行调整。新疆在发展太阳能和风能等新兴产业方面的潜力可能不亚于它在石油、天然气和煤方面的贡献。如果大力发展节水型的太阳能和风能，同时控制耗水型的石油和煤炭的过度发展，新疆就可以节省水资源，供养更多的人口，发展更多的制造业，与此同时还能改善生态环境。

西部发展面临的一个挑战是其特殊的生态环境。这种限制不允许蓝海战略下的粗放式发展进一步加速。然而，如果中国以21世纪的新视野来分析西部发展问题，大力投资新能源技术、环境治理技术并动员高端的人力资本，西部又有别的地区无法比拟的发展潜力。

综上所述，建设高铁推动欧亚大陆经济整合将带来中国西部的迅速发展。西部的经济发展与对外开放将为中国经济的长期均衡发展装上第二台发动机。不仅如此，它还将帮助中国解决过去30年来蓝海战略带来的严重的发展失衡问题。这是一个值得中国在21世纪认真考虑的大战略。

（作者为美国杜克大学社会学教授）

ARRAIL 瑞尔
Fabulous Smile . Confident You
让您笑得更自信
400-880-1900
www.arrail-dental.com

玖鼎慧馨：高端健康产业领跑者

健康危机催生新型健康产业

科技发展日新月异，当我们感叹于人类智慧的魅力时，我们也不得不承认：相对于飞速发展的工业科技和伟大发明，人类自身健康的进步却显得异常渺小。

现代人正面临这一场空前的健康危机：环境污染、食品隐患、亚健康症状、慢性疾病、伪科学，我们的健康底线不断地受到挑战。在这些隐性或显性的威胁下，每个人都是受害者，无论你是否富有、是否高知、是否优秀，所有人受到伤害的概率都一样！

如今已到了避无可避、无处遁形的时候，很多人都在思考同样的问题：我应该怎么做？我应该相信谁？

有鉴于此，许多学者专家同声呼吁：希望尽早建立对各类健康信息传播的官方机构和相应的监管机制，鼓励专业人员参与到健康的科普工作中来。

健康缺失对策何在?

通过统计分析我们发现，现代人健康体系中主要存在两大缺失。

首先是食品隐患。在我们身边发生的食品安全问题屡见不鲜：苏丹红、一滴香、瘦肉精、氢化油、三聚氰胺等等，已知与未知的食品安全隐患已经成为健康的最大威胁。许多危害极大的重病、怪病、慢性病都是吃出来的，因此倡导真正安全绿色的食品非常必要。

其次是健康维护。更多的时候，我们的健康变化是微妙的、容易忽视的，除了针对一些带有普遍性的问题进行预防以外，还需要根据个体差异和不同的生活方式、生活习惯来展开个性化的、长期的健康维护，这样才是长治久安之道。

目前我国面临着“人口老龄化、疾病年轻化、医疗过度化”的现实，无法单纯依靠国家设立的专业医疗机构承担全部防治任务，基于以上的认识，北京玖鼎慧馨生物科技有限公司顺势而生，将为高端人群率先承担起健康全面托管新机制。

玖鼎慧馨：整体保健新理念

不同于以往任何一个单纯的食品开发或健康服务机构，玖鼎慧馨遵循药食同源的中医传统理念，提倡“食疗养生”，针对国人健康漏洞提出了一种全新的构想：通过整合专家资源，利用特殊的新型资源，开发出真正安全的食品和科学有效的健康产品，并针对个体差异，提供个性化的日常健康管理服务和医疗医药服务，使健康维护形成一个整体。

从产业结构上看，玖鼎慧馨公司是一个以优质安全的食品、健康类产品研发为核心，向日常保健服务领域延伸的一条完整的健康产业链，它涵盖了我们所需的自我保健、个性养生和应急治疗的全部环节。

从专家资源上看，玖鼎慧馨公司汇聚了一批知名的专家学者，同时与国内的高端学术科研机构、医疗服务机构达成战略合作，形成了资源共享和信息同步机制，不仅保证了信息的权威性，而且确保了每一款产品、每一项服务的领先性。

从服务范畴上看，玖鼎慧馨公司启用了更加先进的健康托管模式，既能针对普遍存在的健康隐患做有效的预防，又能针对个体需要提供一对一的专属保健，让消费者接收到个性化的养生服务方案。

从产品资源上看，玖鼎慧馨已经获得国控资源的开发权，并建立了自己的生态基地和专用的生产中心，从原料到加工，均采用专人监控，全程保障产品的天然性和有效性。

食品安全无小事

玖鼎慧馨公司董事长王馨锐女士说：“我对我们玖鼎慧馨推出的产品始终有两个要求，一是要安全，不能为了追求利益做出伤害公众健康的事，我们所有的产品必须经过严格的试验，只有确保安全无误，我们才能将它推出去，这是底线。”

“我的第二个要求，我们的产品必须让消费者实实在在地受益。因为我们做的是健康产业，消费者买你的东西是为了自己的健康状况得到实实在在的改善和提高，我们不能因为产品吃不出毛病就不负责任地投入市场，我们要卖给消费者的不是一个梦想，而是要让他们真正的受益！

对于如何界定“什么是安全食品”，玖鼎慧馨公司认为主要是两个环节：一是原料的种植来源，二是原料加工。

原料来源指的是原料生长的环境，玖鼎慧馨固执地相信，远离工业文明的地区才能保证食品的安全无污染。王总曾经在接受人民网采访的时候举例说：“比如你在北京周边种植蔬菜，你能说它是绿色的吗?你用有机的方法来种植，但是，空气是污染的，土壤是污染的，水是污染的，你怎么种植呢？所以我们会到边远的山区去选择纯无污染的环境种植，真正做到绿色、健康、有机。这是我们发展的主线。”

有了优质安全的原料，还需要在生产环节上加以管控。不论是何种添加剂，即使是符合行业安全标准的类别，玖鼎慧馨都不会考虑。因为很多东西在我们的体内会堆积，也许一次两次不会有什么影响，但天长日久就会慢慢显现出来。坚持零添加，坚持纯天然，不仅是安全的保障，也是实现药食同源的基础。

目前，公司已经在东北、西北等偏远山区建立起了自己的生态基地，不计成本，只为更加安全。

专属团队：个性化养生

好的产品仅仅是玖鼎慧馨公司战略发展的第一步，在此基础上，公司正在会同经验丰富的医师、营养师、养生专家、医学专家、保健专家等，着力打造一个专业的健康管理服务体系。

这个体系实现了自我保健与专家意见的协调统一，将长期的养生保健委托给专业度更高的服务团队，这个由医疗、养生、保健、营养分析、心理健康等各个领域专家组成的团队将对你进行终生的、一对一的个性化养生保健服务，记录、预测、监控、干预全程的健康变化，这就意味着你的终生健康可以由一个专属团队来托管，从而实现“食疗养生”的理想状态。

国控资源 高端独享

目前，公司已经根据市场需求研发出御米油软胶囊、御米油特制调和油等几款高端养生品，上市以来好评不断。由于产品成分独特、理念先进、产量稀少、安全可信，玖鼎慧馨旗下的产品已成为高端人士的专属健康养生品。

其中最受高端人士推崇的，就是御米油系列产品。御米油来自国控资源罂粟籽精华，它采用物理冷榨方式，以牺牲出油率为代价最大限度地保留了天然活性成分，使得它成为一种高效的、不可类比的营养珍品，区别于现有的一切食用油品种。

《本草纲目》中提到：罂粟之米，其味甘平无毒……主治：胆石发动，不下饮食，行风气，逐邪热，治反胃、胸闷痰滞，治泻痢、解燥、反胃吐食、益阳补遗。另：研其米水煮，加蜜作汤饭甚宜；嫩苗作蔬食极佳，榨其米做菜肴，久食解胸闷、益血畅。

罂粟籽的安全性也得到各大权威机构的肯定：国家体育总局兴奋剂检测中心证实罂粟籽为安全无毒物质，不含任何兴奋剂，《美国联邦政府条例手册》将罂粟籽可归为一般认可的安全物质，《大英百科全书》记载罂粟籽不含麻醉剂成份。

鉴于御米油广阔的应用前景，在百名专家的联名呼吁下，经过反复论证，由农业部、卫生部、国家食品药品监督管理局、国家工商总局、国家质检总局五大部委联合发文，批为国家新资源食品，允许其进入民用消费市场，并授权玖鼎慧馨公司独家专营。

同时，玖鼎慧馨公司推出的其他几款产品，在产品安全和养生功效上同样体现出了玖鼎慧馨公司一贯的高标准，加上独创的健康托管模式，玖鼎慧馨公司已经成为国内高端养生健康产业的领跑者。

能力越大，责任越大，玖鼎慧馨人将一如既往地专注于健康服务，让复杂的养生方式简易化、专业化、普及化，为提升国人健康、普及养生理念尽一份绵薄之力。

朱苏进和嘎达梅林的故事

付艳霞 / 文

朱苏进其人

这两年，经常有消息关注中国编剧界的“十万元俱乐部”，有称“中国已有 6 位编剧的单集稿酬达 10 万到 15 万”，朱苏进是其中的一员。据影视圈的朋友透露，自从《让子弹飞》的电影票房屡创新高之后，作为主要编剧的朱苏进的稿酬也水涨船高。有制片人称，朱苏进的本子意味着收视的保证，也意味着投资回报的保证。

只是，朱苏进感兴趣的题材基本上是宏大的历史题材，他不写时下热门的谍战剧，也不愿意写家庭伦理剧。从最早与谢晋合作的电影剧本《鸦片战争》，到后来的电视剧剧本《康熙王朝》、《江山风雨情》、《郑和下西洋》、《朱元璋》、《三国》，再到最近热播的《嘎达梅林》，朱苏进基本上都沉浸在宏大的历史和声名赫赫的帝王将相之中。而他早年所擅长的军旅题材，目前只有一部《我的兄弟叫顺溜》。

朱苏进 1953 年出身军人之家，16 岁入伍，在当时台海战争的前线厦门做一名“大火炮瞄准手”。而实际上他是高度近视，“20 米外，敌我不分；30 米外，男女莫辨。”但这丝毫不影响他后来成长为一名优秀的炮手。他的文学之路，开始的也颇有荒诞色彩。当时，怀揣文学梦想的他向一位发表了多篇文章的老大哥请教，发现他的新闻报道竟然都是编的！他想既然“编造”，为什么不更彻底些呢？于是就写了第一篇小说。

之后，他凭着一系列不同凡响的军旅小说，扬名文坛，并在上个世纪八十年代，与莫言、周涛，并称新军旅作家“三剑客”。他的成名作《射天狼》第一次写军人的悲伤，他的《醉太平》，堪称“官场小说”的军队版，其中的现实细节和批判锋芒在二十年后的今天也不过时。

无论在小说界还是在影视圈，朱苏进都是一个特点鲜明的人。从 1996 年后朱苏进就没再写过小说，但很多读者依然记得他。他从不讳言拿编剧稿酬的时候“很爽”。他更愿意隐身幕后，即使被迫走到台前接受采访，说话也都是直来直去，是一个不大“配合”的人。

早年写小说的时候，朱苏进总是在表达这样的意思：军人和英雄之间不能划等号，普通人遇到的困惑在军人那里一个都不少；后来写电视剧的时候，朱苏进倒过来了：任何一个人，尤其是男人，身上都有英雄气质和英雄情结。出身行伍的朱苏进似乎注定了要和“英雄”这个词纠结在一起。只是，他似乎总是在和社会氛围对着干：整个社会高扬理想主义旗帜的时候他说“英雄也是普通人”，在社会氛围变得温软颓废的时候，他说“每个人都可以是英雄”。也正是因为如此，造就了他的文学成功和商业成功。

> 搞电视剧的人都说，中国现有的编剧力量、审查制度、运作机制，注定了电视剧出精品的难度越来越大。那么写过小说的朱苏进，而且总是独立思考，显得不那么“合作”的朱苏进，是不是可以在这二者当中，找到平衡点呢

朱苏进坦言自己有比较顽固的英雄崇拜，“我认为英雄是老百姓们共同创造的，而且英雄代表了老百姓的意志。人民是大地，英雄像抓着一片大地一样往天空蹿。”但是他又不喜欢世俗的英雄，而更中意于一种英雄的潜在基因。“这种基因不在乎你是少将，还是上将，也许是在马夫的身上，也许在俘虏的身上，这是没有区别的。”

嘎达梅林的故事


朱苏进 本报资料室

清朝末年，为防止沙俄入侵而进行的放垦戍边就开始了。日俄战争之后，奉系军阀张作霖和科尔沁的那木济勒色楞王爷商定，开始大范围的放垦戍边。1929 年，“东北易帜”后不久，张学良继续放垦。越来越多的牧场变成耕地，草原牧民失去了千百年来赖以生存的根基，被迫离乡背井。一时间民怨沸腾。

嘎达梅林就是在这样的“时势”下出现的传奇英雄。“噶达”是蒙语，指一个家庭中最小的孩子；“梅林”是官职，是王爷的护卫军统领。看到牧民流离失所，嘎达梅林到垦务局反对放垦，被免职，之后又带领牧民去奉天请愿，被捕入狱，被第二个妻子牡丹营救出狱后，开始组织起义，在与张学良派来的军队对抗中战死，年仅 39 岁。

嘎达梅林死后，有一种说法是，官军为了抓住他的妻子牡丹而杀害无辜的百姓，牡丹只能挺身就捕。被捕之后，被李守信部下一名连长强娶成妻。这个连长后来成了伪团长，1944 年被日本人秘密杀害。牡丹与这个连长婚后生有一子。1948 年，牡丹送儿子参加了中国人民解放军，1954 年随子定居长春。牡丹在上世纪 60 年代还曾是长春市的政协委员，1975 年在长春病逝。而嘎达梅林和牡丹也曾留有一子，但孩子的下落，有人说死了，有人说没死，送给了一户温姓的人家，但是都没有考证。

而另一种说法来自于当事人的回忆，内蒙古的文史资料《李守信自述》中有一段“我镇压嘎达梅林起义部队的经过”，里面曾详细记载了嘎达梅林的起义军被打败的经过。而对于牡丹的结局，文中说“嘎达梅林只带了四五十人，朝南面败退，连那个叫牡丹的二太太，也被扔到一个牧民家里。胡宝山走进去见她的脸和我们一样冻得铁青。经过恐吓，她说了实话，便被胡宝山带上做了老婆。后来我投降日本担任了伪蒙古军总司令，胡宝山跟着我升了团长，牡丹给胡宝山在呼和浩特生了一个男孩。胡宝山在宝昌死后，她下落不明”。

无论如何，嘎达梅林从此永远活在了科尔沁草原。普通蒙古人用世代传唱的叙事民歌纪念他，艺术家用交响诗、歌曲、电影和电视剧等等各种方式纪念他。其中 2002 年冯小宁的电影《嘎达梅林》和三宝的音乐应该是反响最大的。电影选取的主线是嘎达梅林和牡丹的爱情，而悠扬的马头琴声演绎的音乐更是经典，它的声名甚至超越了电影本身。

如今，嘎达梅林又变成了蒙古文化的一张名片，2008 年，长篇叙事民歌《嘎达梅林》已经作为世界非物质文化遗产受到保护。而随着科尔沁草原因当年放垦而沙化的，至今仍治理艰难，嘎达梅林的抗争似乎又有了环保的意义和价值。

朱苏进版的《嘎达梅林》

据电视剧《嘎达梅林》的制片人、蒙古人呼和巴特尔介绍，他最初选择编剧的时候走了很多弯路，先后跟几位编剧谈过剧本大纲，还付过不少的预付金，但最后的结果都不满意。找到朱苏进的时候，他寥寥数语就抓住了人物的性格精髓和整个电视剧的脉络。导演随后迅速敲定了跟朱苏进合作过《康熙王朝》的陈家林。之后的运作变得顺利起来。在电影《让子弹飞》正热得发烫的时候，《嘎达梅林》也在央视八套黄金时间播出。几乎同时，同名小说在人民文学出版社出版。

《嘎达梅林》没有脱离基本史实，只是在人物关系和故事展开上体现了典型的朱苏进风格。在朱苏进的创作中，爱情总要让位于男人之间的斗争和较量。故事以嘎达梅林和王爷父子的关系为主线展开。尤其是嘎达梅林与王爷的关系，是整个故事的核心亮点。

朱苏进相信，绝境出英雄，总是要“棋逢对手”才能显出英雄本色，于是男二号达尔罕王被塑造成了老练、沉稳、诡诈的形象。斗争双方原是“伯乐与千里马”，从惺惺相惜到暗生嫌隙，最后发展成为刀兵相见，中间不仅有武力冲击，更有智力对抗。朱苏进突破了传统历史观的路数，他没有把两个人简单处理成两个政治阵营的代表，而是写出了各自的合理性。有读者说，看了达尔罕王和噶达的斗争，很容易让人想到不久前硝烟四起的国美争夺战，想到商战中的黄光裕和陈晓。

除了主要人物和主要关系，朱苏进版《嘎达梅林》的另一个亮点，就是把达尔罕王的福晋、大学毕业生朱博儒的形象塑造得十分饱满鲜活。她是张作霖做媒嫁给王爷的，她有知识有心机，她屡次在奉天的民国政府官员中周旋，把科尔沁草原高价卖掉。

历史上朱博儒是曾任清廷要职的朱思古之女，毕业于北京高等学堂，她成为达尔罕王的福晋之后，达尔罕王对她极为尊重信任，甚至到了言听计从的地步。朱博儒不仅为达尔罕王对外联系应酬，甚至插手旗内要政。

朱苏进说，电视剧版《嘎达梅林》与同名电影区别很大，“我们将着重塑造一个民族传奇英雄，打造‘最后一个草原武士’的形象，其中渗透一些坚强、宽广、风情的东西。”

他介绍说，为了这个剧他准备了几年，两次到草原去体验生活，去和蒙古牧民聊天，感受他们心中的嘎达梅林，感受他们心中的草原。素材都是一点点积累下来的，“嘎达梅林的故事很动人，一个人物必须要和环境融合在一起，光看史料、听故事了解不到他的真正内涵。人物只有在一定的环境和土壤中才会有更大的力量。”

而在创作谈《英雄成就传奇》中他说，“我过去熟悉的帝王豪杰们个个充满心机，他们的目的性常常玷污了他们的心灵与性灵。”“嘎达梅林的伟大并非来自他的功业，而是他干干净净的精神。那或许已经永远成为人类记忆的一种精神。”

朱苏进说，剧本跟小说相比，更商品化。但是在一个商业机制的运作过程中，他似乎还坚持着某种属于小说的东西。很多观众从《让子弹飞》中看到了现实批判的锋芒，而《嘎达梅林》的卖草场、牧民被迫搬迁、王爷与民国政府的勾结等等，相信也会让很多观众和读者会心。

搞电视剧的人都说，中国现有的编剧力量、审查制度、运作机制，注定了电视剧出精品的难度越来越大。那么写过小说的朱苏进，而且总是独立思考，显得不那么“合作”的朱苏进，是不是可以在这二者当中，找到平衡点呢？



与丁学良辩论中国模式

张耀杰 / 文

丁学良的新书《辩论“中国模式”》共分十一讲，据说是他小范围公共演讲的结集，所延续的是儒家的《论语》、基督教的《圣经》、伊斯兰教的《可兰经》所开创的伟大的口述笔录传统。侥幸的是，时代毕竟不同了。《论语》、《圣经》、《可兰经》都曾经是不可以被辩论的神圣经典；丁学良的《辩论“中国模式”》，至少在理论上是可以甲、乙双方平等辩论的公开出版物，尽管他与小范围的听众之间，并没有表现出足够的平等意识。

铁三角的中国模式

该书第一讲的标题是“作为政治经济学概念的中国模式”，其中得出的重要结论是，中国模式概念与此前由外国人提出的“北京共识”以及“华盛顿共识”，不是在一个抽象层次上。“后二者更多是关注政策工具的选择，而中国模式是在政治经济学的层面上，来考察政府与经济、官僚界与工商界、国家政权与民间社会之间互动的关系。”

在该书第三讲“中国模式的形成与内涵”中，丁学良给出的结论是，在21世纪前十年刚刚过去的时间点上，“我们目击、我们所亲身体验的中国模式已经基本形成”。这种中国模式的三大基本支点，是“核心的列宁主义，具有中国特色的社会控制系统，受政府支配的市场经济”。像这样的中国模式，是不具备普遍价值，也是不可以被输出、被复制的。“它是一个铁三角，少了任何一个支点都立足不稳。而如果你们想进口或者出口它整个的铁三角，那你们就必须把全部的成本代价作清楚的预算，否则就太不自量力了。”

该书的第五讲“中国模式的绩效评价”，主要是对于“这个20多岁出点头的中国模式”的正面肯定：“如果我们站在中国国家政权的位置上，看中国模式在过去二十余年里做出的贡献，那它的头等功绩当然是保障了中国共产党之不被挑战的唯一执政党的地位。”

值得注意的是，在这一讲的“回应问题：中国的再崛起”中，丁学良巧妙地进行了概念切换：“虽然过去二十年里中国模式产生的绩效非常显著，但它不是史无前例、天下无双的。……中国过去二三十年的发展，是东亚模式的一个最新变种。”

这里所说的“绩效”，已经撇开铁三角的中国模式保障中国共产党之不被挑战的唯一执政党的地位的“头等功绩”，变成了可以与日本以及亚洲“四小龙”的“实际经济效果”划等号的铁一角的市场经济模式。这种在铁三角与铁一角之间玩魔术般花样翻新的概念转换及价值取舍，实际上是丁学良辩论中国模式的第一法宝。关于这一点，他在“前言”中表白说：“本书所讨论的问题，很多属于所谓的敏感问题。……我给自己言论自由制定的尺寸，是‘三个辣椒’。……我给读者诸君做的菜就是三个辣椒的档次，如果继续降级一路清淡下去，恐怕就会失掉必要的和有益的刺激性。等到诸位某日胃口都变得更加厚实强韧了，我再为大家提供四个乃至五个辣椒的服务项目。”

通读全书，这里的“三个辣椒”，就是关于铁三角的中国模式的相关辩论。书中更多的内容，其实是“继续降级一路清淡下去”的“一个辣椒”，也就是关于铁一角的市场经济模式的相关辩论。2010年12月17日，《南方周末》发表丁学良的长文《警惕中国模式的慢性病》，其中对于铁三角与铁一角之间的概念转换及价值取舍，另有更加直白的解释说明：“我讲的社会成本是广义的，至少包括三大块。一是发展过程中的公正问题；我暂不提人权怎样，单讲发展中的公平正义问题就够了。二是生态环境的恶化。三是发展的行政成本问题；我现在还不提更高的政治改革等方面的内容，这些要是再提上就更麻烦了。仅仅从这三个角度来讲，任何要向世界推广‘中国模式’的学者，都绕不过这道门槛——它们所代表的社会成本是那么的巨大。”

中国模式的内外交困

该书中最为精彩的“三个辣椒”部分，集中于第六讲的“中国模式的四大成本”和第七讲的“既有的中国模式内外交困”。《警惕中国模式的慢性病》，其实是这两讲主要内容的浓缩改写。丁学良认为，铁三角的中国模式延续二十余年后早已患上慢性病，面临着内外交困的结构性压力。

首先是“出口将长期堪忧”。在金融风暴前的五六年间，中国的出口额年增长幅度达25%。国民收入年增长率中，如果把出口对国内消费及投资连锁反应算进去，50%要归功于出口贸易的拉动。随着全球市场景气不再，发达国家大多陷入公共和私人的严重债务困境，中国模式的第一个GDP驱动轮，会遭遇越来越大的阻力。



《辩论“中国模式”》
丁学良 / 著
社会科学文献出版社
2011年1月
35元

在全球化的地球村时代，丁学良四处张望的价值理念，并不是为人类共同体中每一个自然人及法人主体，所共同遵守的一系列共同价值观，尤其是最为核心的甲、乙双方以人为本、相互平等的契约文明价值观……

其次是“投资饥渴症”，也就是政府官员和国有企业管理层，对扩大投资近乎疯狂的追求。这些浪费型的巨大投资造成的国有银行烂账和留下的公共财政空洞，最终将由存款人和纳税人承担。

其三是“弱小的私人消费”。从1952年到2004年期间，中国民间私人消费的比重始终低于全球平均比重水平。而与此同时，中国政府吸取财源所占的比重，在52年的长时期里，只有两年例外，其余的50年里统统高于全球平均比重水平。这项国际比较再清楚不过地说明了什么叫做“国富民穷”。

其四是“维稳开支居高不下”。中国模式并不是一个单纯的经济学模型，中国模式的“铁三角”有一支“具有中国特色的社会控制体系”，它在深层全面支撑经济过程。中国模式在过去二十余年里，无论是在设计上，还是在操作上，还是在对设计和操作成果的验收上，都是依赖于一个支架，就是“稳定压倒一切”的大架构。在理清既有的中国模式运行成本时，各种维稳成本的提升阻碍既有中国模式的延续。

其五是“环保的巨大压力”。中国作为全球碳排放第一大国，一定会遭遇越来越大的压力。

针对铁三角的中国模式内外交困的结构性压力，丁学良建议说，回顾和反思中国30年来走过的路，我们既不能否认它的巨大成果，也不能抵赖产生这些成果的巨大代价。目前中国从上到下正在大讲“科学发展观”，只有把这两个“巨大”都实事求是的放进去，才可能在中国下一阶段的发展中，创建良好的制度和政策，以不太长的时间，将前述的三大成本持续地降下来。若是，才会使中国的发展不但成为可持续的，也是人道的。到了那个时候，我们就可以名正言顺地向世界推广“中国模式”了。

反述倒推的方法论

据丁学良在书中介绍，他在美国哈佛大学所学的专业，是非常宏观的现代化比较研究。谈到本书的方法论时，他主要采取的不是历史主义方法；而是“追溯路径的上游，反着时间的顺序”来进行描述分析的“反述的方式”。基于这种反述倒推的方法论，笔者在该书第十一讲找到这样一段结束语：“我们希望，从现在起几年之内，中国能够创造一个和平转型的记录，从既有的小众市场经济顺利转成为大众的市场经济。这个新的中国模式将是我们13亿中国公民的公共产品、公共财富。若是这样的话，面前正在展开的21世纪，将会变成我们中国全体民众的而不仅仅是中国政府官方的盛世。”

在该书的“编后记”中，另有这样的说明文字：“我们在编辑书稿时，力求在保持作者本意的基础上做一些必要的删改。例如，我们将丁先生的‘新中国模式’定义为‘大众的市场经济’。我们认为，让中国民众拥有参与市场经济的权利，分享市场经济的成果，应该不悖丁先生的初衷。”

书中把“既有的小众市场经济”等同于既有的中国模式，把“大众的市场经济”等同于和平转型之后的“新中国模式”；与第一讲中所说的“作为政治经济学概念的中国模式”，以及第六、第七讲所分析批判的铁三角的中国模式；是不一致的。这是丁学良继第五讲之后，又一次通过花样翻新的概念偷换及价值取舍，把“三个辣椒”的铁三角的中国模式，切换为“一个辣椒”的铁一角的市场经济模式。

在第八讲“中国模式的替代方案”中，丁学良指出，三十余年前，毛泽东的“中国特色的社会主义”，转向邓小平的“中国特色的市场经济”，也即从“大众平均亦贫困”，转向“一部分人先富起来”，进而演变为特权参与市场交易，就是他所说的小众的市场经济。这种小众市场经济，主要体现为“国富民穷”、“官富民穷”和“城富乡穷”。从小众市场经济道路转变为大众的市场经济道路，才是中国经济持续、稳定增长的最重要的大轮子。

在第九讲“中国模式更新换代的深层阻碍”中，丁学良给出的结论是，过去的二三十年，是中国的官僚体制恢复和发展的黄金时代，是中国社会全面官僚化的时代。克服从迄今的发展模式获益巨大的特殊利益集团之阻碍，是更新换代中国模式所面临的最困难的挑战。为此，他介绍了已经证明失败的三个办法，以及还没有在中国社会得到落实的“第四种办法”，也就是民主化改革。

为了降低和消解民主化改革的辣度，丁学良特别强调说：“我一直讲民主‘化’改革，而不用‘民主制度’，因为大家对民主制度往往有误解，一讲民主制度就以为要马上在中国本土成立几十个政党，搞选举，直接选出国家最高层领导班子，那是以后的高级制度状况。民主化改革是个渐进的过程，一些东西先来，一些东西后来。但不能老不改，守着现有的体制当救命稻草。”作为例证，书中介绍了印度尼西亚的民主化改革，说是“现代社会对付官员腐败最重要的两个工具，一是媒体透明，二是司法独立，如果这两个工具都是在官僚集团的统一控制之下，他们永远也不可能自砍手脚”。

在这一讲的“回应问题：中国的特殊利益集团缺乏制约”中，丁学良列举了制约特殊利益集团的四种力量，第一是宪政民主的司法制度，第二是宪政民主的选举制度，第三是独立自由的媒体舆论，第四是全球化的国际竞争。在他看来，在铁三角的中国模式之下，“唯有国际化还能发挥较大的作用”。要想使发展政策、公共政策不至于在太多的时候被特殊利益集团绑架得太过分，只有坚决稳步地推动中国进入更多方面的国际竞争，这才是比较实事求是的思路，比较现实的选择。

书中关于中国模式的辩论，原本可以就此打住。但是，由国际竞争倒逼出来的“新中国模式”，显然不是丁学良所愿意承认和接受的。擅长于非常宏观的现代化比较研究的他，只好启用自己的第二个法宝，在所谓的“四处张望”中进一步实现概念转换及价值取舍，于是便有了“继续降级一路清淡下去”的第十、十一讲。

四处张望的价值理念

该书第十讲的标题是“转变中国模式：向前看必须向外看和向后看”，其中一开始便引用老卡斯特罗的话说，古巴从1959年革命以后实行的那个经济制度“不管用”。不要说对外输出古巴模式，“它连在自己家里都持续不下去了”。

接下来，丁学良把眼光投向西欧北欧的理性主义的社会民主主义运动。他认为，这种议会制度内合法斗争的社会主义，在西欧北欧将近一百年的时间里，产生了重要和稳固的社会经济效果，是“中国模式要更新换代最重要的正面的观念来源、制度政策来源的第一类”。

丁学良向外看到的第二类正面启发，是第二次世界大战以后，以美国、英国为首的战胜国，对于西德、日本的改造方案。“我们今天看到的‘大众’牌汽车这个商标，实际上‘大众型汽车’这个口号是纳粹德国时期提出来的，可是当年它的国内外政策并没有能够把这口号变成现实，而战后德国政治经济双重民主化的改革使它很快落实了。”与此同时，“收入倍增”计划也使日本这个战败国重新崛起，成为在全世界非白人的社会中间，能够最早进入人均高收入的发达国家行列。

按照丁学良的说法，中国模式的更新换代要“四处张望”，才能增加转型的顺畅，减少转型的代价。他向后看到的是1970年代末和1980年初，胡耀邦、习仲勋、万里、任仲夷、项南等在党政一线主持工作的中央级和省级负责干部，所具有的强烈的向中国人民还债的情结。从这些因遭受打压而宣告失败的政治人物身上，丁学良看到的显然不是正面启发，而是所谓的“道德资源”。在他看来，“模式转型的第一步是在价值理念上，第二步才是政策工具上的推陈出新”；“这种还债情结是最为宝贵的道德遗产，是我们发展模式转型的伦理高地。”

在全球化的地球村时代，丁学良四处张望的价值理念，并不是为人类共同体中每一个自然人及法人主体，所共同遵守的一系列共同价值观，尤其是最为核心的甲、乙双方以人为本、相互平等的契约文明价值观；而是曾经在胡耀邦等人身上所体现的很原始也很低级的“向老百姓还债”的价值观念。像这样欠钱还债的低级观念，在阿Q式自轻自贱、自欺欺人的精神胜利法的梦幻状态下，竟然被丁学良神圣化为“大地上的光”，以及“发展模式转型的伦理高地”；他所标榜的“一个辣椒”的铁一角的“新中国模式”的价值含金量，也就可想而知了。

在第十一讲“新中国模式的历史意义和国际意义”中，丁学良一方面再次强调，“中国本土资本主义成长的最大限制就是中国的官僚体制，表现为官府以正式权力、官员以个人非正式权势对本土资本主义萌芽的过分压榨和过分限制”；与此同时，他依然在阿Q式自轻自贱、自欺欺人的精神胜利法的梦幻状态下，用“一个辣椒”的低级话语，描绘着根本没有现实路径和现实抓手的所谓“新中国模式”：“在未来不长的时间里，如果中国能够从小众市场经济走出来，过渡到大众的市场经济，从国际的视野来衡量，那将是一个了不起的自主选择，……假定中国的模式转型能够成功的话，这将是20~21世纪世界史上头一回，头一个在非战争时期、在本国政府自愿主导之下实行的一次走向大众的市场经济这个更公平、更有广泛社会支持的良性循环的发展模式。”

而在事实上，正如该书第二讲中所介绍，早在100多年前的1868年3月14日，日本明治天皇颁布的“五条御誓文”，已经超越了很原始也很低级的“向老百姓还债”之类的道德观念，从而明确表现出主动融入人类共同体的文明价值观。该誓文之四“应打破从来之陋习，基于天地之公道”；之五“应求知识于世界”；就是最好的证明。中国既有的“核心的列宁主义，具有中国特色的社会控制系统，受政府支配的市场经济”的铁三角模式，要想真正地更新换代，唯一切实可行并且行之有效的路径选择，就是像举办2008年奥运会那样，以“同一个世界，同一个梦想”的大同心态，谦虚谨慎地充分融入已经成为地球村的人类共同体；谦虚谨慎地全面接受并且认真遵守人类共同体中每一个自然人及法人主体，所共同遵守的一系列共同价值观，尤其是最为核心的甲、乙双方以人为本、相互平等的契约文明价值观。

丁学良之所以要在第十、十一讲中四处张望，最为直接的原因就是他对于人类共同价值的认识不清和游移不定。这种认识不清和游移不定，决定了他在浮光掠影、走马观花的四处张望中，常常看花了眼、看走了神。于是，他不仅在学术辩论中反复无常地从“三个辣椒”的铁三角的中国模式，切换到“一个辣椒”的铁一角的市场经济模式；而且总想沿着铁三角的中国模式的既定思维，在人类共同体的共同价值观之外，寻求一种阿Q式的自轻自贱、自欺欺人的“新中国模式”；甚至于不惜在第四讲中，主动提出“集中兵力跟美国海军的一小部分（一两个特混舰队）打上一场”的战争建议。由此可知，丁学良在美国哈佛大学所学习的非常宏观的四处张望的现代化比较研究，既可以充实他的学术研究及价值判断，也同样可以败坏他的学术研究及价值判断。



欧米茄的哲学是精准可靠

——专访斯沃琪集团延伸管理委员会成员卢克勤

张静 / 文

走入瑞士巴塞尔钟表展的1号会馆，正中央的欧米茄展馆便映入眼帘。这个有梦幻馆之称的展馆，是1892个参展品牌梦寐以求的荣耀殿堂。有资格进驻这里的，要么是在全球至少5个国家都有分销的“国际品牌”，要么就必须是某个著名奢侈品集团的下属品牌。

隶属于斯沃琪集团(又称瑞表集团)的欧米茄，是该集团众多品牌中最为中国消费者所熟知的。能在1号馆取得如此重要的展位，这要归功于品牌的创始人海耶克先生。正是他将瑞士传统制表业从日本石英手表的强力冲击下拯救出来，并继续发扬光大。本报记者专程赶赴巴塞尔欧米茄展厅，采访了瑞士斯沃琪集团延伸管理委员会的成员卢克勤先生。



卢克勤　受访者 / 供图

1989年，来自美国的卢克勤(Kevin Rollenhagen)就加入了斯沃琪集团。之后一直在香港工作和生活，至今已有20多年。如今，他担任斯沃琪集团延伸管理委员会成员，负责大中华区及澳大利亚市场。在他的主理下，欧米茄在大中华区的业绩日益蓬勃，包括琦琦、任达华、章子怡等在内的多位华人名星纷纷加入欧米茄名人大使大家庭。除此之外，让欧米茄声名远播的辛迪·克劳馥、妮可·基德曼等国际巨星也相继来华。这位高层管理者为欧米茄在中国的天量销售立下汗马功劳。克勤——这个中文名字，寓意好，成果也好。

卢克勤生于1958年，毕业于美国密西根州立大学工商管理系，今年53岁。他回忆旅居香港的这二十年时光，感慨自己见证了中国消费观念走向理性和成熟的发展历程。用“见证”一词来描述他对中国钟表消费历史的参与程度，的确十分恰当。他对记者说，到目前为止，他一生中事业最重要的两个词就是“中国”与“欧米茄”。

问：欧米茄去年在中国全球首度发布了一个全新的女款腕表系列—Ladymatic，并邀请了欧米茄名人大使妮克·基德曼出席发布活动，这是不是意味着欧米茄格外看重中国市场？

卢克勤：我只能说中国是最重要的市场之一。如果我说中国是最重要的，那全球其他很多市场都会嫉妒中国的。但可以肯定的是欧米茄稳居中国钟表业的领导地位，选择在中国进行Ladymatic女表系列的全球发布也体现了中国市场的重要性。在中国，我们已经和消费者建立了很好的联系，而且也有一个非常好的品牌定位，这也是我们选择在中国发布Ladymatic的一个原因。

问：为什么选择在北京？

卢克勤：北京是中国的首都，我们觉得它是一个非常合适的发布新品的城市。当然，我们也在上海等很多大城市做过许多活动。另外，妮可·基德曼和我们合作了很多年，她曾经来过中国，但没有到过北京，选择在这里推出新品的另一个原因就是这是妮可第一次来北京。

问：通常是男性对钟表这类精密机械更感兴趣，欧米茄推出专为女性设计的机械腕表的原因是什么？能不能介绍一下Ladymatic从设计到出厂的全过程？

卢克勤：时代变了，现代女性越来越独立，经济实力与社会地位都有了显著的提升。她们既接受礼物，也愿意买礼物送予他人或送给自己。这是推出高价位女表的条件。传统上，男表比较注重精密机芯，女表更偏重珠宝镶嵌，但现代女性也开始注重腕表机芯了。欧米茄一直深受女性青睐，实际上，我们也非常重视女性消费者和代言人。欧米茄第一个在中国举办的大型活动，就是1996年辛迪·克劳馥首度来访中国。她就是非常杰出的女性代表。至于说到某款表的设计和出厂过程，我不是一个好的人选，我们有专门的技术人员可以更好地来回答。但我知道，任何一款表的设计都是来自于市场需要。欧米茄有很多腕表都可以在经典表款中找到原型，但Ladymatic是我在斯沃琪工作20年来见到的一款全新腕表。它的名字源于欧米茄1950年代的一个传奇表款，但设计却根植于21世纪的时尚风华，是欧米茄完美呈现给新世纪成功女性的全新力作。

问：2012年欧米茄再次成为了伦敦奥运会的官方赞助商，想必你们也已经开始了新一轮结合奥运的宣传，当然我也知道你们还赞助像高尔夫这样的运动赛事，为什么欧米茄会如此多地赞助体育赛事？

卢克勤：这是欧米茄的传统和DNA。我们与奥运会的第一次合作是1932年。与现在不同的是，我们当时不是赞助商，而是供应商，为奥运会提供计时器。当时奥运表款功能只有一种，就是计时。当然，现在我们也需要给奥运会提供资金上的赞助。从1932年开始，我们与各大体育赛事展开合作，担任指定计时，延续至今。现在，奥运会的商业化运作越来越成熟，更多的品牌通过赞助奥运会来展示品牌形象。和他们不同，我们不但提供经济支持，更重要的是为奥运会提供计时方面的技术支持，为此我们深感荣耀。

问：我注意到在今年你们与国际奥比斯组织的一个慈善项目展开了合作，还在表展上看到你们为此专门推出了一个纪念款腕表，能跟我们详细说说这方面的事儿吗？欧米茄近期还参与哪些公益活动？

卢克勤：欧米茄今年会与知名影星、欧米茄名人大使丹尼尔·克雷格(Daniel Craig)合作，携手支持国际奥比斯组织(ORBIS International)及其眼科飞行医院，治疗可预防性失明。目前，奥比斯已在88个国家开展项目，为当地合作伙伴提供医疗培训、设备和技术支持，来弥补可预防性失明所带来的不幸。为此，欧米茄还创制了一款特别表款——碟飞Hour Vision Blue“明亮之蓝”腕表。在今后四年，欧米茄将从该表款的销售额中拿出至少100万美金捐赠给奥比斯。

问：酿酒师有酿酒的哲学，制表匠有制表的哲学，那么欧米茄有什么样的制表哲学？

卢克勤：瑞士是个传统国家，尊重传统和历史算是Swiss Philosophy(瑞士式哲学)。瑞士制表业非常重视传统哲学，我们喜欢手工制作，对手表价值的看重远甚于价格。在瑞士钟表界，欧米茄代表着精湛与创新。欧米茄是精准可靠的，是高品质的，同时，它又是量产的。它强大可靠的功能是为更多人服务的。



欧米茄碟飞“明亮之蓝”腕表



超霸欧米茄同轴计时表

欧米茄同轴镂空铂金限量版

欧米茄 Ladymatic 系列女表



欧米茄海马系列海洋宇宙腕表

欧米茄海马系列海洋宇宙腕表

崭新欧米茄

一直以来，同轴(Co-Axial)制表哲学与技术和设计上的创新都是欧米茄的品牌内涵所在。2011年，欧米茄在这条道路上继续前行。今年，欧米茄荣耀呈现一系列全新力作，其中包括：一款专为女性而设的、彰显时代风华的超凡机械腕表，全世界最出色的量产机械腕表机芯的后续研发成果，备受赞誉的潜水表家族的多位全新成员，以及经典的超霸系列令人激动的全新表款。

欧米茄的全新自产机械腕表机芯——欧米茄同轴9300/9301型机芯正式面世。这款基于2007年诞生的8500/8501型机芯而推出的新型机芯，是欧米茄自产机芯家族中首款搭载计时功能的机芯。它带有中央计时秒针，并且在一个小表盘上同时拥有60分钟和12小时计时功能，必将成为2011年广受讨论的热门机芯之一。

广受欢迎的欧米茄海马系列海洋宇宙(Planet Ocean)潜水表今年将发布多个全新表款。这些表款在功能配置与材质上提供了极为丰富的选择。1932年，欧米茄推出了全世界第一款潜水表，也是当时独一无二的海洋天文台计时表。这些全新的海洋宇宙腕表体现了欧米茄与海洋的长久渊源。

欧米茄更于今年荣耀宣布，将与国际奥比斯组织(ORBIS International)展开合作。奥比斯通过其眼科飞行医院将眼科医护服务带到了全世界最为偏远的地区。随着碟飞Hour Vision Blue“明亮之蓝”腕表的推出以及欧米茄名人大使丹尼尔·克雷格(Daniel Craig)的积极参与，我们期待更多人了解到奥比斯在防治可预防性失明方面作出的努力。

欧米茄Ladymatic女表系列也将首次亮相于今年的巴塞尔钟表展。女性消费者对于腕表的内部机芯和外观设计抱有同样的热忱，因此欧米茄于2010年10月发布了这款专为女性设计的机械腕表。Ladymatic令欧米茄品牌历史中的一个表款名称重获新生，与此同时，她亦将致力于引领21世纪女款机械腕表的发展潮流。

2011年巴塞尔钟表展上欧米茄发布的全新力作将全方位展示品牌在创新研发上秉承的荣耀传统，并强有力地宣告了欧米茄更加辉煌的未来。

欧米茄风云百年



时光荏苒，岁月如梭，欧米茄缔造了一个钟表品牌的世纪传奇。由瑞士钟表匠路易士·勃兰特始创于1848年的欧米茄，历经百年积淀，凭借其先进的科技和精湛的制表艺术，稳居表坛领导地位。

1848年，23岁的路易士·勃兰特在瑞士西北部的拉绍德封办起了一家装嵌怀表的小工坊。每到冬季大雪封山，他便在工坊里精心生产怀表，开春后，再去意大利、英国、北欧等地推销自己的产品。1879年路易士·勃兰特去世，他的两个儿子路易士·保罗和塞萨尔接手了父亲的产业。由于当地其他作坊提供的零配件质量不稳定，两兄弟决定自己生产全部零配件，同时放弃传统制表方法，改用机械化生产。1880年，他们在人力资源、交通和能源供应条件较为理想的比尔地区建立了新厂，这里至今仍是欧米茄总部所在地。

1892年，勃兰特兄弟生产出了世界上第一只能够报时、报刻、报分的三问报时表(Minute-repeater)。1894年他们制造出了精密准确的19令机芯表，并以希腊字母"Ω"作标志，欧米茄品牌自此诞生。Ω是希腊文最后一个字母，象征完美与成就。两年后，其19令机芯获得欧洲几家著名天文台颁发的精确计时证书，欧米茄自此名声大振。1903年，勃兰特兄弟先后辞世，当时欧米茄已经是瑞士最大的制表商，有800多名雇工，年产24万只表。



两次世界大战期间，欧米茄都是英国皇家空军的专用表。1932年，洛杉矶奥运会组委会选定欧米茄为大会指定计时器，这是奥运会第一次把计时重任委托给单一一家公司。从那时起，欧米茄开始在各类国际体育赛事中大显身手。



1932年，欧米茄率先推出潜水表——海洋系列(Marine)。此后欧米茄又生产出海马系列(Seamaster)专业潜水表。1993年欧米茄推出的18K金自动上链海马潜水表装配有氦气排阀，它是世界上第一只有推动按钮、在水下300米依然运作正常的机械式潜水表。

欧米茄最有传奇色彩的是它的超霸系列(Speedmaster)专业计时表。上世纪60年代，美国宇航局用两年时间，对一批名表进行严格的失重、磁场、震荡、撞击及温差测试，结果欧米茄超霸表技压群雄，于1965年被确定为美国宇航局指定计时器(10年后超霸表还成为了苏联宇航员的指定计时器)。1969年7月21日，欧米茄表跟随美国宇航员阿姆斯特朗登上了月球。1970年，超霸表又以十分之一秒的精确计时功能，协助燃料仓发生爆炸的阿波罗13宇宙飞船激活引擎，成功脱离月球轨道返回地球。为表彰超霸表在这次拯救行动中的出色表现，美国宇航局特别将其最高荣誉"史努比奖"颁发给了欧米茄。

欧米茄一向精益求精，并以前瞻态度探索制表艺术。一个半世纪以来，品牌凭借高超的制作技术和优秀的设计获奖无数。在瑞士钟表界，欧米茄代表着精湛与创新。大多数欧米茄机械机芯都接受过瑞士官方天文台的测试，并多次创下最精确的计时纪录。而欧米茄表的设计也不断追求完美，透露着别样的高贵气质。

如今，欧米茄腕表已经发展了多个系列，包括诞生于1948年深受潜水爱好者与探险家喜爱的海马系列；曾因遨游太空而闻名于世的全球最为著名的计时表款超霸系列；全世界范围内最具辨识度的时尚表款星座系列；搭载有欧米茄创领表坛的同轴擒纵技术、经典高雅的碟飞系列。另有博物馆等特别系列、华贵珠宝及华贵皮具系列。

目前，欧米茄的销售网络遍布全球130多个国家。品牌的销售对象以成功人士为主，与欧米茄的鲜明形象如出一辙。历年来，其卓越成就及贡献主要包括：登月创举(超霸专业腕表是唯一一只在月球上佩戴的腕表)、曾先后24次担任奥运会指定计时、屡创精确计时纪录、荣获无数设计奖项等等。众多明星加入欧米茄名人大使家庭：超级名模辛迪·克劳馥，好莱坞影星乔治·克鲁尼、妮可·基德曼，中国影星章子怡，体坛超级巨星菲尔普斯，高尔夫名将格雷格·诺曼、加西亚、魏圣美，以及登月宇航员巴兹·奥尔德林、尤金·赛尔南。

爱明星，爱欧米茄

纳狄 / 文

> 欧米茄的这份名人大使名单，铺满了影响世界的好莱坞明星的名字，有让星座系列风靡全世界的辛迪·克劳馥，还有"彩虹系列"代言人妮可·基德曼、乔治·克鲁尼……

欧米茄的名字似乎总和名人绑定在一起。从超级名模辛迪·克劳馥到国际巨星章子怡，再到奥斯卡影后妮可·基德曼、影坛天王乔治·克鲁尼，对于欧米茄的品牌认知，这些耀眼的荧幕巨星可谓功不可没。

中国大多数的普通人认识欧米茄，是从超级名模辛迪·克劳馥开始的。当她和欧米茄的星座系列一起出现在早年间中国时尚杂志的彩页上时，欧米茄实际上已经比其他腕表品牌更早地进入了中国人的眼界。

作为欧米茄"名人大使大家庭"中的第一个成员，辛迪·克劳馥与欧米茄合作已经长达16年。在此期间，辛迪·克劳馥超不仅凭借自己的国际声望帮助欧米茄在全球获得了超乎往常的声望，更亲身参与到了星座腕表的设计工作中，为欧米茄带来她个人的设计灵感。如今"辛迪·克劳馥的选择"这一句已经成为国人心目中耳熟能详的广告语，16年的合作也见证了整个星座系列腕表的时尚发展轨迹。2008年，辛迪以42岁"高龄"高调回归时尚圈的辛迪，惊艳亮相法国版《Vogue》。今年3月她再度访华，在上海和200多位宾客共同见证了欧米茄星座系列奢华版腕表的发布。

在名人效应的文化中，知名度自然是明星们入选代言角色的首要条件。但只有知名度，对于成为欧米茄名人大使显然远远不够。有人曾这样总结，欧米茄启用的所有代言人，都要符合自己高标的"the best"的标准。的确，虽然欧米茄的名人大使俱已在事业上获得显著成就，但欧米茄相信，非凡的人格魅力才是他们可信可嘉的源泉，他们在聚光灯之外的努力才是他们真正卓越的所在。

几乎所有的欧米茄名人大使都关注重大问题，对自己坚信的事业热情支持。比如乔治·克鲁尼。这位影坛巨星同时还担当了联合国和平信使的重任，对重大的全球性问题高度关注，他的努力一直为人瞩目。还有身为联合国妇女发展基金的亲善大使妮克·基德曼，多年来，她一直通过不懈的努力，积极投身于各种宣传停止对妇女使用暴力的活动中。他们两人均在事业高峰期荣膺奥斯卡奖项，并利用他们的知名度帮助并改善世界上弱势群体的生活品质，他们的理想及生活方式为品牌赋予了人性的光辉和公共的认同。

其实，和欧米茄息息相关的名人们不仅只来自时尚和娱乐界，还涉及了科学界、体育界，甚至政界等领域。比如第一位佩戴超霸表登陆月球的宇航员巴兹·奥尔德林、最后一位在月球上行走的人尤金·塞尔南、创造奥运八金奇迹的传奇游泳运动员菲尔普斯、高尔夫名将格雷格·诺曼、加西亚、魏圣美等。他们不仅吸引了公众对品牌的注意力，也分享了品牌厘定的价值观，一致认同信誉、品质及开拓进取的精神，是欧米茄160多年来钟表制造的卓越和创新不可分割的一部分。

此外值得一提的是，美国前总统约翰·肯尼迪和前任教宗也都是欧米茄的拥趸。无论是在梵蒂冈还是在外太空、无论是在白宫亦或是日落大道，但凡富豪、名流、佳丽聚集之地，便有欧米茄的身影。



欧米茄的奥运情结



由奥运会 TOP 赞助商欧米茄制作的伦敦奥运会 500 天倒计时钟

欧米茄在奥运计时技术方面的发展，直接推动了奥运会比赛的变革。从某种意义上说，欧米茄可以算是奥运比赛规则的改变者

万炜 / 文

要问在中国知名度最高的手表品牌，肯定非欧米茄莫属。其实，在全世界范围内也同样如此，在世界上，每10 个人中就有 7 个人熟悉这个品牌。欧米茄何以成为这样一款拥有惊人认知率的品牌？不得不说和其奥运会 TOP 赞助商的身份密不可分。

在体育运动专业计时历史上，欧米茄拥有无可比拟的辉煌成就。1932 年洛杉矶奥运会中，欧米茄成为历史上首个担任全部竞赛项目正式计时的公司。近 80 年来，欧米茄已经 24 次成为奥林匹克运动会官方指定计时。2009 年 9 月 25 日，双方又决定把这一合作延续到 2020 年。除为每一届奥运会担任计时工作外，欧米茄还将负责数据处理、场地赛果显示及向全球媒体发布赛果等重任。

由于国际奥委会对奥运会实行分级赞助商模式，赛场内不允许任何广告出现，只有欧米茄可以成为惟一的特例——在欧米茄为奥运会提供计时计分及数据分析保障服务的同时，欧米茄的 LOGO 和“OMEGA”字样传遍了千家万户。

在过去的 80 年间，欧米茄在奥运计时技术方面的发展，直接推动了奥运会比赛的变革。从某种意义上说，欧米茄可以算是奥运比赛规则的改变者。

1932 年标志了体育计时历史上一个非常关键的时刻。作为首个出任奥运会正式计时的手表品牌，欧米茄提供了 30 块经瑞士官方天文台认证的高精准度计时表，为各个项目提供计时服务。官方比赛结果精确至 1/5 秒和 1/10 秒。

1948 年，欧米茄推出了崭新的设备———终点计时摄影机，这也成为此后奥运会田径项目中沿用至今的精准计时仪。它能在一群田径选手同时冲线时，帮助裁判和观众判断谁是真正的冠军。这种摄影机为运动计时带来了革命性突破，英国人将它称为“魔术眼”，它也成为了欧米茄帮助奥运计时技术不断突破的代名词。

随后的 1952 年赫尔辛基奥运会、1964 年因斯布鲁克冬奥会和 1968 年墨西哥城奥运会上，欧米茄都屡见突破，一次次为世界体育运动带来了创新元素。2008 年的北京奥运会上，欧米茄首次在中国书写了奥运计时传奇。2010 年，欧米茄又带领着冬奥会史上最为强大的计时阵容出现在温哥华赛场，不断超越着自己从前创造的记录。无论参赛国中谁最终问鼎金奖，有一点毋庸置疑：每项比赛的每个获奖者的成绩测量与显示都由欧米茄——这个全世界最成功的体育计时品牌所完成。

明年的伦敦奥运会将是欧米茄和奥运会的第 25 次合作。欧米茄目前正为伦敦奥运会计时进行积极的准备。如今各媒体对官方数据及统计数字的需求不断增加。为此，欧米茄计时员团队已额外招聘多名数据处理专家。另外，欧米茄表示，他们还将一如之前 24 届的奥运会一样，在 2012 年奥运会中引进全新的尖端科技。

对于欧米茄来说，2016 年巴西里约热内卢奥运会可能会是最为不同的一届——高尔夫球将自 1904 年以后，于 2016 年首次回归奥运会。众所周知，欧米茄不仅和奥运会是天作之合，欧米茄同样和高尔夫密不可分。观澜湖高尔夫世界杯赛，欧米茄就担任了官方指定计时的重任。欧米茄在推动高尔夫入奥方面起了至关重要的作用。届时，在里约热内卢的奥运赛场，不仅田径场、游泳馆及其他场馆的计时计分和数据分析任务由欧米茄提供，在万众瞩目的高尔夫赛场，也将出现欧米茄的身影。

能够为体育计时领域完善重要技术的研发工作，并为世界上最出色的运动健儿提供计时服务，的确是莫大的荣耀。欧米茄深信，他们的计时专家会不断提升并重新定义世界级别的体育计时科技，并将继续为今后的每一届奥运会树立新的里程碑。

我是登月者

纳狄 / 文

“登月者”这三个字，是花多少钱做广告也砸不出来的。就算时间过去了快半个世纪，登月的经历依然是欧米茄整个品牌的荣光

这是一枚地球乃至地球以外最千锤百炼、精测严试的时计。“登月者”是唯一能够描述它的名称。就算时间过去了快半个世纪，登月的经历依然是欧米茄整个品牌的荣光。

一切就像电影。

1962 年某一天，美国太空总署由工程师列根领导的技术团队派出两个工作人员，前往休斯顿著名的表行 Corrigan´s，买了十几只不同品牌的计时腕表。在平行蒙太奇的剪接中，被买走的手表品牌一如往常地工作着，而在太空总署的研究机构里，登月的计划秘密有序地进行着。

1961 年 5 月 25 日前苏联宇航员尤里·加加林首次进入了太空，面对这个挑战，肯尼迪总统代表美国政府向国会宣布：“我相信这个国家应当全力以赴实现这一目标：在十年之内把人类送上月球并安全返回地球。”这就是 20 世纪著名的“阿波罗”登月计划，这句话，开启了美苏两国长达十几年的太空竞赛。

大事件的影响往往会蔓延到各个领域，并且延续数年。意识形态的斗争将想象力和创造力推崇到一个无以复加的高度，对于欧米茄来说，这未尝不是一个好机会。

相关的科研人员正对这十几只手表进行模拟太空生态环境的实验——作为最保险的计时工具，手表是宇航员必须要携带的物件之一。

在真空的太空环境中，每一次宇航员转动手腕，腕表都会立即从阴影中暴露出来，经受未过滤的太阳直射。登月情况则更加严峻，因为月球表面温度在−160℃和+120℃之间波动。基于存在的种种问题，对于腕表的要求极为苛刻。美国宇航局收到腕表后，便对它们进行了被称作“资格检测程序”的一系列严苛遴选。如果在测试中腕表出现五种规定的故障，就无法进入下一轮测试。

欧米茄超霸腕表在一轮一轮的甄选中胜出。几乎所有参与实验的宇航员都认为，这是最好的决定。

距离那两位太空总署的工作人员买下十几只腕表的两年后，在美国代理欧米茄的纽约摩利士公司，接获定购十二只表带的超霸表的订单。订单用的信笺，印上“德克萨斯州候斯顿太空总署双子星号太空船中心及飞行支援处”的抬头。纽约的代理公司并没有太在意这个有点特别的订单，他们按照常规的操作处理这宗看似平常的交易。

直到 1966 年 4 月，当美国人韦德在太空行走的画面被传输到千家万户，人们才发现，他手上戴着欧米茄超霸计时腕表。韦德的这次漫步，却不是欧米茄腕表第一次进入太空，早在美国太空总署宣布选择超霸腕表之前，1962 年的水星计划里的两位宇航员就都选择了超霸腕表。

自 1965 年获选后，欧米茄超霸表成为唯一获美国太空总署认可参与所有载人太空飞行任务的腕表，而且是第一只也是唯一一只在月球上佩戴过的腕表。这成了一个传统，就如同温布利网球公开赛的白色制服一样。

把欧米茄推向公众视野的，是 1969 年阿姆斯特朗的登月壮举。在肯尼迪宣布一定要率先登上月球以来，美国太空总署就背负着巨大的责任，在加加林进入太空的 8 年后，阿姆斯特朗成功地把美国国旗插上月球，同时，欧米茄超霸腕表被他带入了太空舱，一同登月。

着陆 13 分钟之后，奥尔德林离开鹰号登月舱，跟随阿姆斯特朗登陆月球，他佩戴的超霸腕表也从这一刻起成为“月球表”，超霸表的表背上也印上了“第一枚在月球上被佩戴的腕表”字样。这个震撼的大事件更使欧米茄打出了腕表史上最掷地有声的广告词—— “Tested in Switzerland. Tested in Houston. Tested on the Moon.（瑞士检测，休斯顿检测，月球检测）”。

超霸系列在阿波罗登月任务中担任重要角色，在最令人难以忘怀的阿波罗十三号事件中，宇宙飞船跟地面失去联络，船上的宇航员只能依赖精确的超霸计时表，把握千钧一发的时间，准确地再次发动引擎，令宇宙飞船重返大气层。为表彰超霸手表的重大贡献，美国宇航局向欧米茄颁赠最高荣誉“史努比奖”。这是美国宇航局曾为太空探索任务做出卓越贡献的个人或团体所颁发的最高荣誉。

之后，欧米茄对超霸计时腕表进行了几次改革，整个 70 年代也是超霸腕表大放异彩的年代。

1978 年，美国制造了可重复使用的太空飞船，开始了新一轮的太空之旅挑战。在新的项目中，几乎所有合同都被终止，腕表也不例外。欧米茄接受了来自大约 30 个品牌的挑战，在长达 4 个月的精密测试后，卫冕成功，被选定为太空穿梭新计划的伙伴，成为唯一获准在舱外活动中使用的腕表。。

2004 年美国宇航局决定再次启动登月计划，甚至计划将宇航员送上火星。欧米茄紧随其脚步，一款名为“从月球到火星”的特别款同年推出市场。

2009 年，登月 40 周年，欧米茄邀请了登月英雄巴兹·奥尔德林和美国太空总署工程师吉姆·拉根——正是当年派人去购买那十几只接受试验的腕表的那位团队领导者，由他们亲述太空探索经历。同时欧米茄特别推出搭载 1861 机芯的超霸阿波罗 11 号登月 40 周年纪念限量表，以时间再次见证欧米茄与太空冒险之间的伟大故事。

今年正值阿波罗 15 号登月 40 周年纪念，欧米茄限量推出 1971 枚超霸腕表，以纪念 1971 年人类驾驶首台月球车登上月球的伟大创举。

从赛道上的赛车手到单人航海者，从生产线上的工程师到电视制作人，一直以来，以月球表闻名遐迩的超霸腕表牵动着各行各业专业人士的心。它所跨越的旅程比历史上任何一枚时计都远之又远；它挑战时尚，在拍卖会上屡次掀起轩然大波；它久居欧米茄产品目录经典项目榜。对于很多表迷们来说，它仍是迄今为止最精致的手动上链计时表之一。它就是欧米茄月球表，唯一的“登月者”。



第一只随人类登陆月球的欧米茄超霸表



美国宇航局宇航员佩戴欧米茄月球表在太空执行任务





百达翡丽 钟情超复杂功能

阿怪 / 文

百达翡丽在今年巴塞尔表展上推出的新品,无一不让人惊艳,再一次体现出了百达翡丽在高级复杂功能手表方面强大的研发能力，这次新品的发布再一次证明了百达翡丽是全球少数能够完全掌握“教堂钟声”报时精密技术的制表商。这种超长簧条可以发出洪亮、悠扬的报时乐音。

百达翡丽此次还推出了女士超级复杂功能腕表,事实上,这不是百达翡丽第一次发布女士三问腕表,一百多年前，百达翡丽就曾经有过同样的举动，不过那时的时计还不是手表,都必须和项链搭配佩戴。这款百达翡丽 7000 装饰相当奢华,采用了日内瓦条纹，手工倒角处理夹板和雕饰纹金质自动盘，控制报时鸣音节奏的离心调节器的镂空顶盖则饰有镀金十字图案。对于那些喜欢乐音报时，又钟爱超级复杂功能的腕表的表迷，这款手表不失为一个合适的选择。

另外一款超级复杂功能腕表 5216 包含了三问报时、陀飞轮、万年历，自动返回式日期指针以及月相 5 项复杂功能，这款腕表将取代在过去 18 年里受消费者喜爱的百达翡丽 5016。这款手表银白色表盘空间更大，就是为了确保 8 种时间和日历显示更加清晰易读。

百达翡丽除了擅长制作复杂功能腕表以外,还擅长在表圈上镶钻。百达翡丽在其 5073 腕表一共镶嵌了 103 枚长形钻石以及 55 枚镶嵌于表盘和表扣上的钻石。5073 同样是复杂功能腕表，具备三问报时和万年历功能，百达翡丽为这款腕表选择了在 2001 年 推出天文陀飞轮腕表时备受关注的报时装置,其“教堂钟声”簧条的长度几乎是普通簧条的两倍，这种超长簧条的音学原理不言自明:簧条越长,能够发出的报时鸣音就越发悠扬。但是如何才能在空间紧凑的腕表表壳内放置两个需要缠绕机芯盘卷数次的簧条?“教堂钟声”的簧条既不能互相接触，其悬空部分也不能碰到机芯或表壳，唯一能够接触的部件就是微型短距小锤。因此,5073 腕表采用的 Calibre R27 Q 自动上弦机芯由 467 枚部件构成,充分展现了百达翡丽制表专家超卓的制表工艺,他们以手工方式 打造的这些机械精品,能够以低音、高音和高低混合鸣音三种声调报出小时、刻钟和分钟。报时鸣音的圆润程度必须经过百达翡丽掌管者即总裁的亲自检验，正是他们守护着百达翡丽的历史传统：每一枚成品腕表都必须经过他们的严格检验后才能出厂。

















图片均为百达翡丽 2011 巴塞尔表展新品



劳力士永恒不变的蚝式

杨婷婷 / 文

劳力士是少有的从研发到最后的生产环节由自己全部掌控的制表企业,也正因为此,劳力士多年来赢得了更多的信赖,也有中国钟表人戏谑的称劳力士是“百年老店”,迄今为止,劳力士都很少进行推广活动,不是因为别的,就因为卖得太好了,一百年来,劳力士的基本造型几乎没有过改变,对于这家保守的企业来说,要进行改变和革新都需要极大的决心,而标志性的金色五爪的造型更早已深入人心。

劳力士在今年巴塞尔表展上推出了五款新品腕表,希望能够延续自己在耗式运动手表方面的传奇。1926 年，世界第一只防水防尘腕表在劳力士诞生,根据牡蛎壳设计的完全密封的表壳,像“蚝”一样坚固防水,为机芯提供最佳保护。人们已经无法知道,这一想法到底是突如其来还是苦思冥想的结果,大家猜测,有意思的是,或许这和劳力士创始人汉斯维尔斯多夫先生年轻时曾涉足国际商业，做过养殖珍珠的生意有关。

成就劳力士今天的地位的是一名来自英国的女游泳运动员,1927 年，梅塞迪丝佩戴一只劳力士蚝式腕表,耗时 10 小时成功横渡英吉利海峡,腕表丝毫无损。自此开始,劳力士开始名声大震。这个成名的方式直到今天还在被许多品牌持续借鉴，他们把自己生产的手表送上山峰,送入海底,希望能够克服最严酷的自然条件。很多时候这和普通消费者无关,但这是树立地位和权威的最好方式。

劳力士对于手表的贡献不仅在于蚝式的密封表壳，更重要的是,1931 年劳力士发明了专利技术恒动摆铊，手腕的每一个轻微摆动都可以转化为机芯的动力,让腕表得以持续运行。这个系统是所有现代自动机械表的始祖，而手动上链腕表的地位自此则被大大降低了。在今天的高级制表技术中,自动上链机芯已成为不可或缺的重要因素之一。

此次新腕表的诞生,在追求最新科技及设计的同时,同样延续了品牌的一贯传统,体现出劳力士对腕表精进的严谨态度,蚝式恒动探险家型 II 便为其中的杰出代表之一,该腕表于 1971 年一经推出,便成为多项冒险旅程的必要装备,劳力士更因此与探险界结下不解之缘。为庆祝其诞生 40 周年,2011 年的改良款蚝式恒动探险家型 II 将表壳扩大至 42 毫米,并配备有劳力士新一代 3187 机芯。在外形设计上，探险家型 II 更特别向 1971 年的原版款式致敬,装置了 24 小时橙色指标连箭头。黑色表盘款式更备有黑色指针,营造出“phantom”效果,令指针像在表盘上浮动。

在 2011 年新款中，让人印象深刻的另一创新设计便是 CERACHROM 字圈,由劳力士专利研发,可以有效的防刮损、抗侵蚀及永久保持亮泽。专为帆船赛事计时研创的蚝式恒动游艇名仕型 II 便装备了此款字圈,并同时具备独特的机械式记忆倒数计时功能。

今年的巴塞尔世界隆重登场的两款女装腕表,亦采用了永恒玫瑰金及 ROLESOR 金钢组合材质。腕表延续蚝式型号可靠、精准的优良传统,同时散发璀璨魅力。腕表的外圈及表盘透过精湛的工艺镶嵌了瑰丽的钻石,流露出高雅气质,将腕表的娇美推向极致。

最新蚝式恒动日志型特别型号外圈镶嵌有 12 颗钻石,搭配搪金珍珠母幻彩(GOLDUST DREAM)金表盘,以黑色或白色的珍珠母衬托精致金装饰花纹并因此得名，并首度推出 18ct 永恒玫瑰金 34 毫米款式,为现有的黄金及白金款式增添新成员。

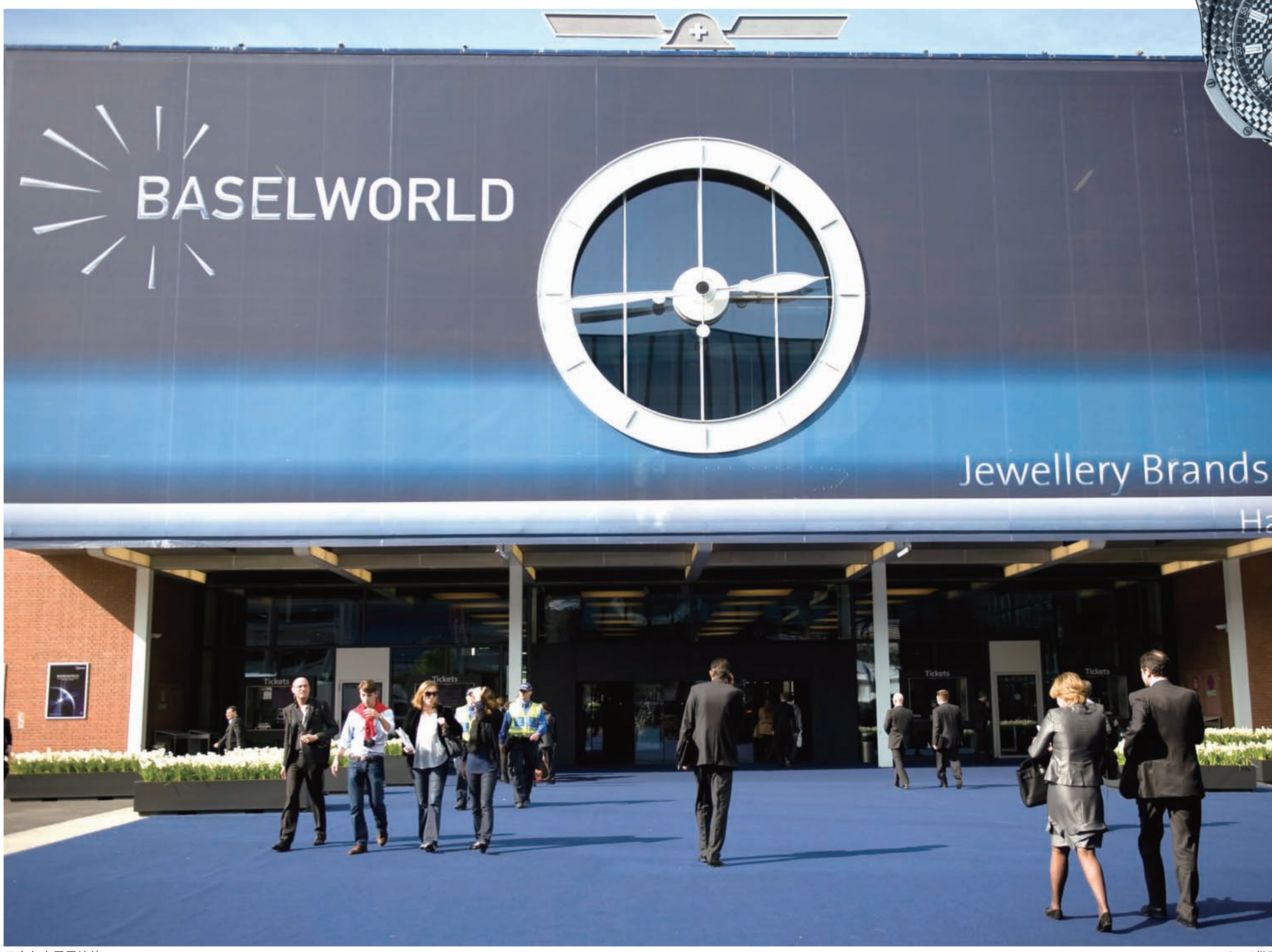








图片均为劳力士 2011 巴塞尔表展新品



巴塞尔表展展馆外 CFP/供图

人人都去巴塞尔

张静/文

一、二、三、四,嗬,这家媒体一共派去巴塞尔四名记者,“但我们不算最多的,还有派出7个人的《瑞丽男装》。”

据《本质》杂志主编康威凯推算,整个巴塞尔钟表珠宝展,全中国一共有1500人参加,包括品牌工作人员、经销商和媒体,其目的无非看新款的,拉广告的,找客户的,联络情感的,不一而足,有的人第一次来,有的来过三五次,还有人来过十几次,年年不落。庞大的中国军团,占到全部参展人数10万人的1.5%,显然中国已经是世界钟表业的大买主。巴塞尔已经订不到酒店了,哪怕是很次的酒店,价格也贵得惊人。幸亏瑞士是个很小的国家,多数中国人都住在巴塞尔以外的城市,如苏黎世、卢塞恩,在那里,每天坐一个小时左右的火车往返现场,当然也可以住在法国或者德国,那里实际上离巴塞尔只有几分钟车程。每天开往巴塞尔的火车上,有很多脖子上挂着出入证的人,而直至凌晨离开巴塞尔的班次上,则是撤退的一群群,那是开完派对,喝完香槟,吃完中式大餐的我们。巴塞尔城中的金龙中餐厅,香港人开的,生意天天爆满,都是来参会的客人,自然以中国胃居多。这种狂欢式的集体通勤,一如中国钟表市场的流动广告。正如斯沃琪集团香港区总裁卢克勤所言:不能说中国是最重要的市场,那样别的国家会嫉妒的,只能说中国是最重要的市场之一。

和一个多月前的日内瓦表展相比,巴塞尔是个大集市。日内瓦表展不对外,中国媒体都是被主办方精挑细选,成团出行,行程很紧,缺少自由交流时间。但巴塞尔不一样,时间相对宽松,表款更加众多,最主要的是,只要想去,就可以报名参加,所以才会出现500多名的媒体人士。

如果从1917年算起,这个展会有差不多近百年历史,早早叫做“瑞士巴塞尔样品博览会”。事实上,直到1972年,这个展会才呈现出世界性的雏形,并于1995年加上了“世界钟表珠宝展”字样。2000年开始,展会增设了巴塞尔奖和巴塞尔论坛。BaselWorld这个标识是2003年确立下来的,强调了它作为世界奢侈品产业顶级盛会的地位和重要性。很不幸的是,前两年的金融危机,使得该展会颇有些萧条,而今年的开幕式上,一群打扮如ladygaga般的红衣女郎,点燃主席台上的火炬,这点火仪式是个信号——奢侈品行业,在巴塞尔的这个春天,再次要火了。

今年的巴塞尔钟表珠宝展同样有6个场馆,共有45个国家的1892个品牌参展,最重要的钟表品牌都集中在1号馆,所谓梦之馆。能进驻1号展馆,对于钟表品牌来讲,代表着至高的荣誉。该馆要求参展品牌要么是高端的奢侈品集团成员,如属于LVMH的豪雅、迪奥,或者是GUCCI、爱马仕,要么本身必须在5个以上的国家和地区有分销从而被认定为“国际品牌”,这是最起码的资质。

> 从超现代到古老,昂贵高雅的流行款式的手表正在回归奢侈品生活方式的核心从超现代到古老,昂贵高雅的流行款式的手表正在回归奢侈品生活

进门左手是劳力士。劳力士算得上最保值的手表,充满了神奇传说。展厅充满仪式感,但很舒适。

右手的百达翡丽有一个典雅的旋转走廊展厅,一层室内全是各种具有复杂功能的钟表,饰有精美的珐琅,旋转而上的走廊里,则摆满今年的新款。百达翡丽在中国人心目中,一直是金字塔顶尖,森严到连大门也紧闭。与其他任何一家展厅的大开门,广迎宾不同。其实,只要推开进去,是没有人阻拦的。但不知为何,许多客人只是在环形走廊外看表款,展厅内却少有人进入。或许,这就是百达翡丽所要的尊贵感。连续几天,记者都看到百达翡丽那十岁左右的少东家来玩,但严禁任何人拍照,即使拍到也必须删除。百达翡丽一直强调的家族传承理念,此处颇有体现。

1号馆与大门相对的尽头,可谓“终极”展位,则是斯沃琪集团。这是瑞士最大的钟表集团,拥有上至宝玑、宝珀、格拉苏蒂和欧米茄,下至天梭、雷达、雪铁纳和斯沃琪等多个层级的品牌。瑞表集团在全世界声名赫赫,在钟表领域更是所向披靡、势不可挡。其创始人老海耶克前不久在工作岗位上辞世,他在瑞士钟表与石英革命的决战中起到关键作用,可谓瑞士钟表的中心人物,也是斯沃琪集团的巨大贡献。

1号馆的二楼,有爱马仕的展厅。看表展,最头疼的就是资料太重,没有人拿得动,多数人都是偷偷扔掉,有经验者往往会带一个拉杆箱进场,好拉资料。倒是爱马仕,没有人舍得将那橙色大袋扔掉,因为里面有别出心裁的礼物,送给孩子的画笔。所以虽然二楼的位置已经不如一层重要,但爱马仕的礼物袋还是满场飞。

实际上,二楼肯定不如一楼显眼,但中国人愿意上去,还有一个原因,就是梦之馆终于有了中国的品牌:飞亚达。中国人对钟表的热情并不是空穴来风,至少胜过对名牌包包。故宫里就有钟表馆,皇帝们怕误了天上的时辰,对钟表有别于普通舶来品的亲近感,而在民间,哪怕文革期间,有一块梅花表或者罗马表或者英纳格,也跟今天有一套房般成为择偶的砝码。中国品牌进入巴塞尔并不新鲜,这次在6号馆就有天津手表厂的陀飞轮,但进入1号馆,的确是第一次,值得庆贺。这颗中国芯,随着3月27号瑞士进入夏令时,也将人们带到中国时间。

有趣的是,一些著名的钟表和珠宝品牌并没有进入展馆,而是在外面自搭帐篷,如LV,似是借鉴了浪漫的时装周做派。或者就是如人所言,LV反正占不了梦之馆的一层展厅,索性在外面另起炉灶,省得辱没了英名。

离开人群拥挤的1号馆,进入对面的3号馆,这里便是珠宝馆。那些传说中大得如龙眼般的珍珠、猫眼、祖母绿什么的,随便看个够。偷听顾客询价,都是几十上百万,还是欧元、美元、瑞士法郎。按说珠宝馆不允许拍照,因为设计很漂亮,不得抄袭,实际上很多人也在拍。珠宝馆里有相当多的展柜来自南亚,因为那里是宝石的最大产地,也有极其丰富的切割和镶嵌工艺。穿纱丽的印度女人,包头的锡克男子,身上都有奇异的香味。尽管价格昂贵,和装饰极尽华丽完美的1号馆相比,这里的展位却非常朴素而狭小,往往只有一些橱窗,到处四白落地,但展位里面,珠宝商人与钟表商人的做派完全不同。珠宝商往往年长,有绅士风度,殷勤而谦卑,多是家族企业,所以他们自己懂得一切,从宝石开采到镶嵌,尤其懂得随行就市,看人下菜碟。而钟表商人则一眼就能看出身居大企业的管理层,一派职场精神,还不能太老。不然,一天五六场新闻发布会开下来,还不累散了架?这是展会,不是在办公室。至于价格嘛,全天下的钟表都比珠宝透明,这里也没什么好说。

27日是周日,也是巴塞尔一年一次的古董表集市。中国人参观完了展厅,有雅兴的往往会奔那里。一年一次,只有一天,所以弥足珍贵。跟着懂行的人,还能捡着漏儿。正好有《时尚时间》主编潘箭这天又要去市政厅看地摊,一下子好几个中国人都表示,中午会在1号馆门口等着一起去,拜师学艺。话说了,当年有人花几千元买了块古董卡地亚,四五年了也没修好,但他也认为,光那堆零件和材料,也值了。潘箭他们在算,那些金,那些手工到底工值多少钱。但第二天康威凯说了,“我不去。”他来过巴塞尔至少十次了,还一次没去过旧货市场。看完表展,他就奔少女峰。

去不去,值不值,见仁见智。巴塞尔在钟表界既是一次嘉年华,也是一次自由选择。


巴塞尔表展展馆内 CFP/供图



老行业的新生机

平安/编译

手表行业对自己的产品并没有一个明确的分类,但是产品间明显的区别就在于一个问题:这款手表是考究的还是运动的?

直到20世纪早期,手表之间的差别并没有实际意义,因为市场上的手表都是怀表——被定义为衣着的方式。

1821年,Nicolas Rieussec发明了应用于体育赛事的计时器,为手表的使用铺开道路。不过,直到1927年才Rolex引进了蚝式恒动系列。现代体育用表诞生了。

从那时起,体育用表成为手表行业里最大的市场之一。在有声望的制造商之中,他们追求薄的、经典的样式。特大号的运动款式——宇舶的Big Bang系列,以及爱彼的皇家橡树离岸系列,以及其他的尺寸超过45毫米或1.77英寸的计时器,都非常畅销。

这类手表的市场十分强劲,但其实它与体育的实用性关系并不大。

“如果你是搞体育的,你不需要机械手表。”Exquisite Timepieces的主管Fabien Tref在接受《纽约时报》采访时说,Exquisite Timepieces是一家位于佛罗里达的那不勒斯的一家手表展览馆。“你希望手表能够和汽车、房子搭配得上。这是有关生活方式的东西。”他表示。

手表产业也正在适应新经济体的崛起,西方和东方消费者之间存在着力量博弈。相比于传统的西方消费者,来自东方的买家是新崛起的奢侈品消费群体,他们占了瑞士手表出口额的40%。

不过,要预测运动手表的未来,得认真回顾过去。自从Rolex的蚝式恒动系列点燃了这把火,运动风格手表在1950年代再次流行,这一定程度上可以看作是二战后,人们对富裕生活的渴求。

然后,1970年代,瑞士机械手表产业被日本的廉价石英表打败。用于潜水员和飞行员的机械手表一度成为多余的了。瑞士人没料到,石英表的闯入暗示了买家的倾向——他们也会购买便宜的手表。

日本的精工手表值得瞩目。1975年第一款钛金潜水表,帮助精工确立了在运动领域的安稳地位。

多数具有开创性的市场变化实质上与一个人有关:Gerald Genta。作为手表行业的领军设计师,他在1970年被爱彼委任去设计一个完全原创的模型。他开创性的创造——“皇家橡树”,世界上第一个由不锈钢制造的奢侈手表,并拥有完整的套装壳,在1972年被大张旗鼓地宣传。

区别于八角斜面镶嵌螺钉,这款表的设计“受到了我青年时期记忆的启发:为深海潜水装备所做的准备,这带有可视的螺丝和接缝。”Genta在接受《纽约时报》采访时说。Genta再一次凭借Nautilus赢得了手表制造的金奖。Nautilus是另一款航海主题的不锈钢高级运动腕表,在1973年为百达翡丽设计,1976年面世。

Genta设计的这两款手表在1990年代早期让位于粗壮(beefier)风格。这种风格在1992年被皇家橡树离岸型引入,沛纳海为意大利的精英人群生产了这种特大号的模型,在1993年,这款手表拥有了更广泛的消费群体。

到2005年,当Hublot的董事长让·克劳德·比弗引入了Big Bang,这款时尚运动手表已发展成为了皇家橡树离岸型的远房表亲。比弗先生的机械手表是手表概念的模范——合金的,陶瓷的,凯夫拉尔(Kevlar),碳纤维,钨,钽和橡胶都包含在机械手表的设计制造中,这是一款属于绅士的配件,为生活、为休闲而设计。

今年在巴塞尔的Hublot展览把这个概念推送到了极致。在48毫米King Power里的陀飞轮和三问表,价值360000美金的Cathedral手表唱响了西敏斯特钟声。不过,价格和大小其实都不是需要考虑的最大胆的事情。有关材料的最大区别就在于:碳纤维。

“我们在21世纪,为什么我们要使用金子或者白金这么沉重乏味的材料呢?”Biver先生说,“所以我们生产第一款全碳手表,这是一款强大的、阳刚的、男子气概的、时尚的手表。”

用最合适的价格买表

平安 / 编译

《纽约时报》讲述了一位西班牙手表爱好者的故事。费尔南德兹是一家电信运营商的经理和手表狂热者，他利用假期去避税天堂巴哈马群岛买一款期待已久的手表，劳力士探险家手表。

感谢汇率，以及巴哈马群岛并没有增值税，他可以以4453美元的价格买下这款表，比他家乡的零售价格要便宜21%。

中国内地的消费者大概更爱去香港，不仅标价便宜，而且汇率也低。

在经济危机带来的余震和焦虑中，劳力士和其他奢侈手表品牌指望着像费尔南德兹一样的消费者愿意花费几千美金买他们的产品。不过，这些手表商要面对的一个问题就是，在旅行变得更加简单以及消费者可以轻易在海外购买价格较低的产品的前提下，他们正在努力把全球的产品价格统一化。

据说，香港的奢侈品价格即将上扬，那样从中国内地去购物游的人，也许会不那么疯狂。海关规定的5000元起征收关税的规定，说不定真会较真地执行。

没办法，人人都爱奢侈品

几乎所有的国际品牌制造商都要在不同的市场中汇率和税收制度上下功夫。高端手表的高价和长途旅行的容易，使得不远万里来买一块手表变得十分具有诱惑性。

“这是一个流动性非常强的市场，如果有任何的价格差异，手表可以被尽快转移到其他地方，”一位名表集团首席财务官，他所在的这家瑞士公司去年售出了超过25000块手表。“报纸也许会得到不太同步的价格差，但是没有人会等到第二天才在另一个国家买份报纸。”

保持一致价格的失败可以说“对品牌的伤害非常大”。高柏·弗斯的董事长Emmanuel Vuille说，这个公司以打造复杂手表而著称，每年生产大约100块手表，最便宜的要30万瑞郎，差不多税前32万美金。

“我知道对于消费者来说，最理想的状况就是在巴黎看上我们的某块表，然后跑到迪拜或者伦敦去看看价格怎么样。”Vuille先生说，“不过如果消费者真能在某些地方发现表卖得比较便宜，我们会很头大。”

是这样，中国内地客人总是看看香港的价格，再决定买不买，或者我们还可以找网上代购，哪怕便宜1000元也好。这年头，挣钱不容易，哪怕对能买得起奢侈品的人来说也一样。

手表产业越来越依靠亚洲旅游者们，特别是中国消费者。美国手表零售商Tourneau的董事长James Seuss表示，他所在的公司在过去的18个月中，从日本、韩国尤其是中国消费者身上的获利有两位数的增长。他说，中国的消费者“通常知道他们要买什么”。如今在瑞士的几大城市中，使用中文标识和店员的钟表店越来越多。

零售商们说，手表收集者也非常满足于每次能以最低的价格购买到产品。

“我们很少再探讨刺激消费的事，取而代之的是，我们更关注买方市场，消费者可以从网络和频繁的旅行中获得价格差异的信息。”零售商Asprey如是说。

这种变化不仅仅在有悟性的中国买家身上体现。

比如，感谢相对疲软的英镑，去年，“Asprey向瑞士消费者出售了大量的手表，这在我们的历史中是第一次。”

商人们发现顾客往往愿意接受这么一种情况：某些人会通过特别

手表产业越来越依靠亚洲旅游者们，特别是中国消费者。如今在瑞士的几大城市中，使用中文标识和店员的钟表店越来越多

的渠道以优惠的价格拿到一模一样的奢侈品，比如说和销售商有密切的友情关系等等。但是，“如果这个成为一个人尽皆知的事实，品牌会遭受很大的打击。”他说。

所以，手表公司会比从前更加频繁地校正价格。当然价格调整也有降价的情况比如在日本。地震之后的日本，消费低迷，没有游客，不降价人人都不好过。比如，香港的手表价格准备上涨，以接近中国内地价格。以往，人们总爱越过罗湖口岸去香港买表，一只名表会有几千元甚至几万元的差价。

“如果从一个顾客口中得知，其他地方的价格更便宜，没有人会感觉舒服。”

对于奢侈品手表行业来说，要知道在瑞士对付价格差异，可能要计算生产成本等诸多因素。瑞士拥有高收入水平，又是投资者的天堂，在过去这些年，瑞郎可以和美元、欧元相抗衡。

1月份，世界上最大的手表制造集团Swatch的董事长小海耶克严厉地抨击了“投机者”，也就是那些推高瑞郎的银行和投资基金。他请求瑞士国家银行干涉货币贬值的行为，避免瑞士主要的工作机会流失掉。在这个山地国家，制造业除了表，还能找出什么？巧克力！但肯定没有手表挣钱。

不过，手表制造商们可是很坚决的，即使有别的国家的专业技术、品牌和市场效益，强劲的瑞郎不能够说服他们把产品移出瑞士。而且，像其他出口商一样，他们运用了许多货币对冲工具来弥补和抵消经营过程中产生的价格上涨。

对于现在来说，一些品牌的董事长们坦陈他们的目标就是，加强对价格的管理。他们会冒充普通顾客，带着太太会走进一家店，讨价试试。如果真拿到了折扣，可能就要采取行动了，取消这家店的代理权。

惊人的手表拍卖

赵小 / 编译

对于那些想要投资手表的人来说，最近手表市场可能看起来没什么危机。在百达翡丽的领头下，复古与现代这两种类型都在过去的几年间达到了可观的价格。

去年5月，一款1943年的百达翡丽在日内瓦卖出了625万瑞士法郎，相当于570万美元。

百达翡丽的好几个系列都突破了百万美元大关。在1992年价值10万美元的2499系列在日内瓦又卖到了330万美元。从2006年起，佳士得已经以超出100万美元的价格卖出了18款百达翡丽手表。

吸引买者的不仅仅是这些特别的计时器，还有纪念品手表。

爱因斯坦戴的那款估价35000美元的1930浪琴腕表，2008年在安帝古伦以596000美元售出。2009年，安帝古伦拍卖估价为20000美元的圣雄甘地的挂表，连同凉鞋、眼镜、餐盘和碗，总计将近210万美元。

获益于火热的手表市场，佳士得去年手表共计卖出9100万美元，是有史以来的最高纪录。索斯比拍卖行，2010年全球销售额达到4000万美元，难怪这个市场吸引了包括银行家在内的众多新玩家。

人们一直在观察这个市场，越来越多富有盛名的款式使表价急剧攀升。去年1月，几位聪明的前基金经理，创建了专门收藏手表的Precious Time基金。

资深投资顾问认为金融手段已变得日益复杂，而且实物也有合适的投资机会和热情。因此在2006年创建了精英咨询公司。

“我们的目标是用主题投资联系起投资者的热情。”咨询公司负责人说。

考虑到这一点，精英顾问在2007首先引入了葡萄酒基金，投资高质稀有的葡萄酒。据Mascherin说，Noble Crus自2008年已收获近51.7%回报，合计5140万美元。

这家咨询公司相信手表是一个更有利的产品，尤其是顶级品牌、200至300件限量的小制作或小批量生产。毫不奇怪，专业人士主要投资于古董手表，尤其钟爱百达翡丽。他们计划通过经销商、私人收藏家、拍卖行购买，即使佣金和税收高到令人望而却步。

具体来说，该基金由70%的古董表和30%的新表组成，其中大部分是复杂功能表。如百达翡丽，如宝玑、劳力士、爱彼、朗格、江诗丹顿和卡地亚。对于金属材质，该基金将寻求50%黄金，以及其他的贵金属。

该基金已经组建了一个专家小组，包括多位名表藏家，可实行集体投资人，这样可以减少因价格过高而退市。但是，问题是手表市场本身是否可达到预期水平的交易。“基于全球手表销售，包括拍卖和瑞士出口的统计，我们估计手表的市场规模为每年250亿欧元。”Mascherin女士说。虽然这个数字是有争议的，而且精英顾问也承认，仅部分市场可以进行投资。

由于越来越多中国、中东和俄罗斯买家的加入，手表市场仍处于增长态势。

越来越多富有热情的手表收藏家付出疯狂的价钱，将他们觊觎已久的手表收入囊中。但即便是最有激情的收藏家，也会有激情消退，转向经济收益的转折点。对于这类基金公司来说，精英观念在起作用，这是适合有知识的投资者的产品，而不仅仅是金钱，因此，它限制了潜在观众，这是一件好事，因为这保证了藏品的质量和价格的走势。


宇舶 2011 新品

豪雅 2011 新品

施华洛世奇 2011 新品


格拉苏蒂 2011 新品


真利时 2011 新品

复古风强劲

阿怪 / 文

和时装界正大兴其道的复古风一样，手表的复古潮流依然是近几年的主要趋势。从对经典手表品牌的复刻到借鉴老式怀表设计元素，可以说复古的表款永远都最有市场：经典表款常常由于经受住了时间和市场的双重考验，得以成为一个品牌最重要的 DNA。

真利时在今年巴塞尔表展上发布的指挥官系列全新表款灵感来源于 1952 年问世的指挥官系列。指挥官系列是真力时自动腕表的旗舰系列，而今年的最新款式在保持原有表款特点的同时，在技术、计时性能与外观上，均有所创新。新一代指挥官表款搭载的 Elite 机芯，可透过表背的蓝宝石水晶玻璃看到机芯上的“C?tes de Genève”图案和 perlage 打磨装饰，十分精美。三款新品均搭配了不同的实用功能，包括两地时、大日期月相，以及动力储存。

德国的高级制表品牌格拉苏蒂为了向充满活力的上世纪 70 年代致敬，在今年发布了 70 年代大日期腕表，在格拉苏蒂看来，70 年代提供了全新视野看世界，人们不仅能在大屏幕上观看从月球拍摄到的惊人地球影像，新的高载客量飞机，使得所有人都能实现遥远的冒险旅程，而且年轻时代的人们还能探索地球。而从科幻和太空冒险吸取到的设计灵感，很快地反映在日常用品上，包含汽车、椅子和手表，都呈现出简约、弧形及流线的动力感。格拉苏蒂整个流线型精钢表壳上，正是对这种设计风格的呼应。

和劳力士同属一个集团的帝舵表并不像集团主品牌那样保守，相对来说，他们的风格在坚持传统的基础上有着多元的变化。帝舵表今年推出的新款 Heritage Advisor，是来自 2010 年推出的 Heritage 系列的新成员，不过这款表是对 1957 年经典响闹腕表的现代演绎。新款腕表继承了原款腕表的不少特色，包括表壳、表耳及外圈的形状与比例、指针、斜切钟点标记，以及形状特别的红色响闹功能指针。但为了迎合现如今的时尚设计，表壳的直径由 34 毫米扩大到了 42 毫米，特别需要指出的是，其中，响闹功能按钮设于 8 点钟，位于 2 点钟位置的上链表冠刻有“ADVISOR”字样，用以调校响闹时间。而 4 点钟位置的表冠则精心刻上原款表面的帝舵表玫瑰标志。

日本的制表商精工今年推出了三款限量版 Grand Seiko 腕表，是其创立 130 周年纪念表款系列的成员。这三款腕表都搭载了全新研发的 9S64 手动上链机械机芯，该机芯能量储存长达 3 天，是专供 Grand Seiko 系列的高级机芯。腕表的设计几乎完全复制了 1960 年发表的第一枚在今天看来设计经典的 Grand Seiko 腕表。


帝舵 2011 新品


精工 2011 新品



新材质集合

阿怪 / 文

或许是由于黄金原材料上涨得过于厉害，在今年的巴塞尔表展上，许多品牌都在材质上苦下功夫。宇舶表推崇的“融合”理念已经不再是一家的专利，许多手表愿意在材质研发上下苦工，一来这样的手表能够符合那些追求新鲜感的消费者，二来，在手表功能已经无法做出大改变的今天，除了材质还有什么地方能够实现更有力量的创新呢？

说起陶瓷这一材质是如何进入手表领域的，瑞表集团旗下的雷达是这方面的先驱。当年正是雷达将本属于航天领域的陶瓷带进了制表界，从此便牢牢地使自己的品牌永远以“陶瓷”表的面目出现。最初高科技陶瓷材质仅为黑色。但经过雷达表专家们的大量工艺研发工作后，他们在制造中使用创新性的注塑工序，高科技陶瓷和金属的结合，完全推翻了制表业中使用高科技陶瓷材质只能生成黑色和白色的看法。1993 年推出的雷达银钻系列中，第一次出现了各种彩色陶瓷，颜色种类有铂色、粉色、天蓝色及白色之多。进步仍在继续，2006 年，瑞士雷达表又推出首款金色的高科技陶瓷腕表，使高科技陶瓷材料的颜色再次获得重大突破。

宇舶表可以说是另一个在材质运用方面得心应手的手表品牌，橡胶+金属组合，在宇舶所有产品中几乎都能觅其踪影。不过在今年的巴塞尔表展上，宇舶接连推出了多款利用新材质制造的新品。Big Bang 白色鱼子酱完全由陶瓷打造，就连表冠和表盘同样都是由陶瓷材质制成。Big Bang 白色鱼子酱拥有独一无二的炫目设计，灵感源自举世闻名的百万美元黑色鱼子酱。

擅长制造计时码表的豪雅在今年为其旗下 F1 系列增加了几款女士码表，采用了精钢与陶瓷的融合，象征力和柔的完美融合。陶瓷是一种精巧细致、触感细腻的材质，陶瓷是一种完美的制表材料，比钢的重量轻 30%，100% 防划痕，100% 防敏感，100% 坚固防锈，它柔滑轻巧而又坚韧耐用。豪雅这几款女表均由陶瓷和纯不锈钢打造而成，对比鲜明，并以不锈钢“蝴蝶式”折叠表扣固定，轻松打开和关闭，适合活力十足的现代女性。

施华洛世奇首次采用切割陶瓷的方法推出新款腕表，施华洛世奇在这次的创作过程中，充分运用其超过 115 年的仿水晶切割经验及独有的专业知识，最终成功融入顶尖技术，打造出了具有水晶视觉效果的白色陶瓷手表。


雷达 2011 新品


宝格丽 2011 新品


▲2011 百年灵巴塞尔新品


▲2011 天梭巴塞尔新品


▲2011 豪雅巴塞尔新品


▲2011 施华洛世奇巴塞尔新品


▲2011 路易威登巴塞尔新品


▲2011 帝舵巴塞尔新品


▲2011CK 巴塞尔新品


▲2011BOSS 巴塞尔新品

码表的复兴

阿怪 / 文

计时码表大概在1720年就被制造出来了，当时英国著名的钟表师George Graham制作了一个具有钟摆的计时器，它的特点在于巧妙地通过控制钟摆的停止与开始，就是在传统钟表上叠加一套独立的计时系统，能够单独记录一件事情持续了多少时间，而这位英国人在今天也被称为“计时器之父”。

计时码表多年来一直很受消费者欢迎，这是由于计时码表除了走时以外，还可以单独记录某件事情所用的时间，位于表盘中轴的秒针一般停在12点的位置，当启动计时按钮以后，这个秒针将开始运行，表面上则有记录不同时间的小针指示盘，用来累加最终的时间段“Chronograph”也被写作“Chronoscope”，最初来源于希腊的文字，由“Chronos”和“Grapho”两个单词组合而成，其中的“Chronos”表示时间，而“Grapho”的意思是记录。

施华洛世奇今年新推出的“Octea Lady”以全新主题色彩——蓝色重返舞台，这是继2010年推出备受追捧的紫色表款后，再次发布特别色彩的表款。由单件仿水晶切割而成的蓝色切割表圈，是从施华洛世奇标志性作品 “Nirvana”戒指构思而来。蓝色“Octea Lady”的子夜蓝色仿水晶表圈，将色彩运用提升至最高层次。这款手表的直径只有32毫米，是施华洛世奇最小巧的表款之一；娇小尺寸与圆形外表，流露出极致柔美的气息；而其子夜蓝色调与深蓝色“Octea Sport”的海军蓝色调互相呼应，展现经典传奇的设计风格。

旅行腕表始终在百年灵腕表系列中占据着重要的一席之地。今年，百年灵推出全新宇宙时间计时腕表Chronomat GMT，再次在旅行腕表领域引领风尚。百年灵制表师和工程师们开发出一套独特的专利技术系统，可在调节时区时将本地时针从齿轮传动链中分离出来，因而不会对腕表精度和计时性能产生任何影响。与百年灵所有机芯一样，这枚高性能“引擎”也通过了瑞士官方天文台（COSC）精准性和可靠性的终极测试。

在计时码表方面具有独特优势的豪雅借Calibre 360计时码表推出5年之际，再度重磅出击，全新设计高频率双组件机械机芯，豪雅Carrera Mikrograph 1/100秒计时码表。被称为向1916版豪雅Mikrograph秒表奉上的一份礼物。50多年来，豪雅Mikrograph秒表一直以25和50赫兹频率为高速运动计时，是第一个实现计时精确度达1/10秒、1/100秒、1/1000秒乃至1/10000秒的奢侈腕表品牌。

> 计时码表多年来一直很受消费者欢迎，这是由于计时码表除了走时以外，还可以单独记录某件事情所用的时间

帝舵表在今年发布全新腕表系列Fastrider，灵感来源于摩托车的高速世界。帝舵表Fastrider腕表的表面特别为该系列而设计，其主要特色在于三条垂直条纹及表面边缘的分钟标记，再现赛车世界的经典风格。表面上设三个配有红色指针的黑色小计时盘，并备有黑色、白色或银色阳光放射纹表面可供选择。每款表面皆配有斜切钟点标记或双层阿拉伯数字，半镂空指针设计典雅而精致。品牌红色标志位于12点钟位置，其下方有TUDOR GENEVE字样。


▲2011 浪琴巴塞尔新品


▲2011GUCCI 巴塞尔新品

消费设计

阿怪 / 文

绝大多数时尚品牌仍然把手表当做配饰来发展，在很多专业钟表人看来这样的手表并不具备手表的意义。但不可否认，时尚品牌的手表的销量和认知度却着实让人羡慕——凭借母品牌的知名度，时尚品牌推出的手表往往能获得很高的认知度。目前，有越来越多的时尚品牌已经走上了专业制表商的道路，但是更多的品牌仍然是凭借着潮流的设计和较为优惠的价格成为许多消费者的首选。

Gucci手表今年推出两款由创意总监Frida Giannini设计的G-Frame系列全新贵重新款手表。Gucci于1970年代初期便开始从事设计、开发和制造经典Gucci手表的工作。凭借佛罗伦萨制表商的全球知名度及其品牌定位的独特性，Gucci手表以清晰明了的设计手法和品牌定位，成为了最值得信赖及永久流传的时尚手表品牌之一。G-Frame系列的新款手表拥有纤细的长方形表壳，表壳3点钟和9点钟位置两侧嵌有钻石，营造出端庄典雅，颇具女性气质的表款。表面十分小巧，上面仅配有雅致的指针和12点钟位置处的Gucci品牌名称。

CK今年推出了方型男表，方正有型的表款外观，藉由国际超模Sean O’pry完美诠释，让ck concept超概念系列腕表更加有型有款充满纽约时尚风。极简的时间显示及6点钟方向的日期窗，简单摩登的外形搭配压印鳄鱼纹的小牛皮表带打造出精品高质感的CK腕表。

Tiffany手表有限公司继续丰富Tiffany-Gemea系列，最新的款式以标志性的Tiffany Gemea的精钢表壳，赋予Tiffany纯正的设计动感优雅的魅力。设计师们为Tiffany-Gemea系列精细打造了独特的原创外形，侧面的圆润曲线好似两个独立的表壳以相对位置叠加在一起，双层表壳完美地融合成一个整体，营造出Tiffany-Gemea系列标志性的深邃、流畅而性感的线条。

ctrip 携程

携程出行指南

旅游度假人气指数

国内 TOP10	关注变化		国外 TOP10	关注变化	
上海	68%	↑	奥地利	199%	↑
北京	66%	↑	澳大利亚	194%	↑
桂林	38%	↑	希腊	51%	↑
杭州	12%	↑	马尔代夫	38%	↑
三亚	12%	↑	印度尼西亚	13%	↑
澳门	11%	↑	意大利	-1%	↓
黄山	1%	↑	韩国	-9%	↓
香港	-5%	↓	美国	-19%	↓
厦门	-8%	↓	柬埔寨	-23%	↓
丽江	-11%	↓	泰国	-25%	↓

（11-03-30 到 11-04-05）

本周处于清明小长假期间，旅游人数明显超过平时，人们逐渐培养起清明旅游的习惯。中短途春游赏花是市场的主角，出游天数也以1-3日为主，出境游大部分选择了周边线路、4到5日行程。三亚、厦门这样的海滨城市则是清明小长假主要的度假目的地。由于处于假日，本周长途线路出行人气增长、预订人气有所下降，但城市周边短途预订和出行人气的涨幅都很突出。

从产品形态看，清明旅游市场以散客自由行为主，机票+酒店、巴士+酒店、自驾车+酒店这三类自由行产品的游客，占了携程旅游清明出游人数的8成，预订门票、接送机等单项服务的比例大幅增长。

* 携程度假人气指数是国内领先的在线旅游服务商携程旅行网，深入研究每日超过1800万的目的地访问数据，依据科学模型权威统计发布，客观地反映了旅游消费趋势及目的地关注变化。

机票价格指数

城市	最低折扣	最低价格
北京 - 上海	6 折	680
北京 - 广州	6.5 折	1110
北京 - 深圳	7 折	1230
北京 - 杭州	5 折	580
北京 - 成都	4.5 折	630
北京 - 青岛	8 折	570
北京 - 大连	5 折	360
北京 - 武汉	4 折	430

注：机票价格及折扣信息仅供参考，均不包含机场建设费和燃油附加费

（11-4-11 到 11-4-17）

酒店价格指数

城市	酒店名称	星级	门市价	会员价
北京	北京萨尔利兹国际酒店	4	2688	528
上海	上海美豪瑞登酒店	4	980	368
深圳	深圳海景奥思廷酒店	4	1380	688
昆明	昆明世纪金源大饭店	5	1127	468
沈阳	沈阳洲际酒店	5	2100	589

双重低价保证，三倍赔付承诺：贵了，携程赔您3倍差价！

备注：酒店价格及优惠信息仅供参考，具体情况以携程旅行网（www.ctrip.com）公布为准。

www.ctrip.com
1010 6666（免长话费）
m.ctrip.com（手机上网）
无论何时何地，手机拨打即可注册为携程会员
开始体验便捷的旅行服务，享受丰富的积分奖励

主管/主办：三联集团公司　出版：经济观察报社　社址：山东省济南市趵突泉北路20号　电话：(0531)86029768　北京记者站电话：(010)64209021/22/23/24/25/26　广告电话：(0531)86029198、(010)64209951　广告经营许可证号：3701004000040　传真：(0531)86029568　发行电话：(010)64209026-1175
本报在全国八城市同时印刷：北京经济日报印刷厂、北京瑑雯印务科技发展有限公司、上海文汇新民联合报业集团印务中心、深圳宝安报印刷厂、四川新华彩色印务有限公司、山东大众华泰印务有限责任公司、江苏鸿兴达邮政印刷有限公司、中闻集团西安印务有限公司、长江日报报业集团印务总公司
印刷质量投诉热线：(010)64243008